

ROBERTO ELISALDE

EL MUNDO DEL TRABAJO EN LA ARGENTINA 1935-1955

La Siam Di Tella: productivismo, educación y resistencia obrera

Editorial Biblos



ROBERTO ELISALDE

EL MUNDO DEL TRABAJO EN LA ARGENTINA 1935-1955

La Siam Di Tella: productivismo, educación y resistencia obrera

Editorial Biblos

EL MUNDO DEL TRABAJO EN LA ARGENTINA

Este libro es el resultado de una laboriosa investigación que ha tomado varios años en salir a la luz y que no puede ser más que bienvenido. Roberto Elisalde, quien cuenta ya con una dilatada trayectoria, en especial en el ámbito de los estudios sobre la educación popular, realiza en este caso una aportación relevante a varios de los campos en los que tradicionalmente se dividen los estudios sociales, en particular a la historia de los trabajadores y sus prácticas y a la historia empresarial. Paralelamente, su investigación abre senderos para revisar la historia industrial, de la educación y formación de los obreros, e incluso del peronismo como fenómeno social y político. El eje del trabajo está centrado en la aplicación (empresarial) y en las resistencias (obreras) de las políticas basadas en el disciplinamiento y control de la producción sobre la base del supuesto que este proceso profundizó la conflictividad obrera y la disputa por la hegemonía en la planta: boicot, huelgas, movilizaciones (y también la construcción de alternativas educativas).

Del prólogo de Marcelo Rougier (Doctor en Historia, investigador principal del Conicet, profesor titular UBA)

Roberto Elisalde es doctor en Historia (UNLP) y posdoctor en Educación (UNESP). Profesor e investigador de la Universidad de Buenos Aires. Director de la Red de Investigadores y Organizaciones Sociales de Latinoamérica. Coordinador de la Maestría de Estudios Latinoamericanos y del Caribe (Universidad Nacional de Rosario). Autor de numerosos libros y artículos sobre trabajadores y educación en la Argentina, Latinoamérica y Estados Unidos.

ROBERTO ELISALDE

EL MUNDO DEL TRABAJO EN LA ARGENTINA

1935-1955

La Siam Di Tella: productivismo, educación y resistencia obrera

Editorial Biblos

Índice

Agradecimientos

Luego de tantos años de trabajar sobre este tema y de transitar por diferentes bibliotecas, organizaciones gremiales, universidades y entrevistar a tan variadas personas, la lista de agradecimientos sería interminable. Por ello, me disculpo de ante mano si por omisión involuntaria algunos de los que colaboraron con este trabajo no son mencionados.

Primero, quisiera recordar y agradecer a quien fue mi comentarista de informes de Conicet y posterior director de tesis de doctorado, el profesor José Panettieri[1]. Fue él quien me alentó a continuar con la investigación sobre los trabajadores metalúrgicos y las relaciones de conflictividad con el empresariado y sus estrategias managerialistas. Su amabilidad y disposición para intercambiar sobre el trabajo fueron claves para que realizara las primeras publicaciones sobre el tema y llevara adelante esta tarea que concluyó con mi tesis doctoral en Historia (UNLP) y luego con un posdoctorado en Educación (UNESP-Brasil).

Mi reconocimiento y gratitud a la profesora y colega Patricia Flier, de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de La Plata por su permanente disposición a simplificar las dificultades académico-administrativas de los posgrados, y al profesor Aníbal Viguera, por aceptar la codirección de mi proyecto de tesis.

También un especial agradecimiento a los trabajadores metalúrgicos del Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica (Soim) de los años 40, como Muzio Girardi, Eduardo Barainca, Osvaldo De Gregorio; así como a los destacados referentes de otros gremios de aquellos años, como Vicente Marischi del Sindicato Obrero de la Madera y Julio Liberman de la Federación del Vestido. Ellos me dieron su tiempo de conversación, compartieron sus experiencias de militancia e incluso, textos y materiales de su propia elaboración.

Dos instituciones colaboraron con mi trabajo: la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas (FISYP), a través de la disposición de Amado Heller, que junto a otros/as compañeros/as de tan prestigiosa organización, me facilitaron el acceso a los primeros documentos y publicaciones sobre los trabajadores metalúrgicos de los años 30 y 40, además del fundamental contacto y

presentación de los citados dirigentes metalúrgicos. Y también, la Universidad Torcuato Di Tella. Esta institución fue de central ayuda al permitirme acceder a su biblioteca, sumada a la cordial disposición de la bibliotecaria Estela De Gregorio. Durante varios años se me permitió trabajar sobre las cajas pertenecientes al Archivo Siam Di Tella, así como libros, documentos y revistas vinculados a esta temática de estudio.

En especial quiero agradecer especialmente al doctor Marcelo Rougier, un verdadero estudioso y referente en temas sobre la industria y el empresariado argentino, ya que fue quien cordialmente aceptó continuar la dirección de mi tesis, tras el triste fallecimiento de nuestro querido José Panettieri. Sus observaciones, sugerencias y comentarios fueron sumamente importantes para desarrollar este trabajo.

Finalmente, quiero destacar que lo escrito en el presente libro corre bajo la responsabilidad de quien suscribe, eximiendo a las instituciones y personas citadas de cualquier compromiso por lo aquí desarrollado.

1. Profesor e investigador de Historia de la UNLP. Autor de numerosas y destacadas publicaciones sobre el mundo de los trabajadores y la economía argentina. Como lo recordó su universidad: “Un trabajador intelectual que se formó y enseñó a pensar desde la Universidad Nacional de la Plata”. En Patricia Flier, “In memoriam José Panettieri (1926-2012)”, Clío y asociados, pp.10-13, FHCE-UNLP.

Prólogo

*Marcelo Rougier**

Este libro es el resultado de una laboriosa investigación que ha tomado varios años en salir a la luz y que no puede ser más que bienvenido. Roberto Elisalde, quien cuenta ya con una dilatada trayectoria, en especial en el ámbito de los estudios sobre educación popular, realiza en este caso una aportación relevante a varios de los campos en los que tradicionalmente se dividen los estudios sociales, en particular a la historia de los trabajadores y sus prácticas, y a la historia empresarial. Paralelamente, su investigación abre senderos para revisar la historia industrial, de la educación y formación de los obreros, e incluso del peronismo como fenómeno social y político. El eje del trabajo está centrado en la aplicación (empresarial) y en las resistencias (obreras) de las políticas basadas en el disciplinamiento y control de la producción sobre la base del supuesto que este proceso profundizó la conflictividad obrera y la disputa por la hegemonía en la planta: boicot, huelgas, movilizaciones (y también la construcción de alternativas educativas).

Ya muchos estudios desde la historia social se han dedicado a analizar las complejas relaciones entre los empresarios y los trabajadores en el ámbito fabril, y se han abordado las medidas de resistencia de los obreros frente a cambios tecnológicos o a la aplicación de políticas de organización científica del trabajo. Elisalde retoma esos estudios desde un punto de vista conceptual y los aplica a un caso emblemático de la historia industrial argentina, cuando no el más trascendente. En efecto, el autor estudia esta problemática en la empresa Siam, que llegó a constituirse en la compañía privada más grande de la Argentina y una de las más importantes de América Latina hasta los años 60. Entonces, no solo tenemos un andamiaje teórico novedoso y afinado sino que, además, es utilizado para estudiar una empresa manufacturera de gran relevancia en un período crucial de la industrialización argentina y latinoamericana.

El libro cuenta con una muy buena introducción teórica y metodológica junto a

una minuciosa guía de lo que el lector va a encontrar en sus páginas. Por ende, solo voy a detenerme aquí en algunas de las dimensiones de análisis que aborda con el propósito de ponderar sus valiosas contribuciones y enmarcarlas en el contexto mayor del avance historiográfico. En primer lugar, el período estudiado remite a la denominada Industrialización por Sustitución de Importaciones, primero en consolidación y, luego, en tránsito desde una etapa “fácil” a otra más “compleja” (entre 1935 y 1955), movimiento que necesariamente redefine los sectores y medios de producción y, por ende, el conjunto de las relaciones obrero-patronales. En este sentido, este trabajo es parte de una renovación evidente en el ámbito de la historia económica e industrial acaecida en las últimas décadas. Sin dudas, la crisis económica que sufrió la Argentina en el cambio de siglo permitió combinar una evidente revitalización del interés por los actores (como consecuencia del abandono de los paradigmas estructuralistas) con una valoración más positiva de la industrialización que había sido fuertemente impugnada por los enfoques de cuño liberal en auge desde la segunda mitad de los años 70. La crisis y el debate posterior sobre el impacto que el período de desindustrialización y reestructuración capitalista regresiva tuvo sobre el conjunto social generaron un marco propicio para rediscutir el papel reservado a la industria en la economía y la sociedad argentinas; incluso también, el lugar que en ese proceso debían ocupar los empresarios, los obreros y el Estado. De este modo, novedosos estudios sobre el sector y los instrumentos de la política industrial (especialmente durante el peronismo) llamaron la atención acerca de lo escaso que era el conocimiento sobre uno de los momentos más emblemáticos de la historia argentina, identificado con la “era de las manufacturas”.[1] Al estudiar ese proceso en el marco de una empresa industrial de grandes dimensiones que actuaba en rubros de producción representativos de la dinámica sustitutiva, Elisalde identifica las transformaciones más generales del sector en cuanto a incorporación de tecnología y cambios en las formas de trabajo, un proceso sobre el que no hay mayor información más allá de la que se desprende de estudios sectoriales generales o inferencias de tipo cuantitativas.

Entonces, en segundo lugar el mérito del trabajo de Elisalde es la mirada micro, centrada en el estudio de la empresa. Y esto no resulta casual. Indudablemente, una parte importante de la renovación del campo de la historia de la industria en la Argentina provino en parte importante desde la historiografía de empresas. La agitación de esta subdisciplina en los últimos años ha permitido un notable enriquecimiento de los enfoques y de los saberes heredados respecto al sector industrial. Inicialmente, las miradas habían recalado más en los empresarios que en las empresas, orientadas a identificar a la denominada “burguesía industrial”.

Más allá de resultar un eje de análisis anticipado por Adolfo Dorfman en los años 40, los marcos teóricos del dependentismo y de las teorías de la modernización eran los preponderantes y la investigación histórica con fuerte uso de archivos era, en términos generales, cuestionada por su empirismo y su falta de vínculo con los grandes problemas que se discutían. En gran medida, el marxismo, el estructuralismo y las teorías de la modernización confluían en presentar la "debilidad" de ese empresariado. Desde otra lógica, también la perspectiva neoclásica colocaba en un papel subordinado a los empresarios, víctimas finalmente de la intervención estatal y las fluctuaciones de las políticas públicas. No obstante, cuando esos paradigmas estructurales entraron en decadencia y la historia económica fue liberada de la obligación de dar explicaciones globales, se fue operando un desplazamiento hacia una historia más efectiva, más especializada y con mayor vínculo con el resto de las ciencias sociales, tal como se expresa con contundencia en este libro.

Dado que la historia de empresas se focalizó principalmente en compañías y conglomerados manufactureros, el análisis micro permitió incluir temas relacionados con las estrategias empresariales en torno a la incorporación de tecnología, la necesidad de integración productiva, el desarrollo de la red de proveedores o la capacitación de la mano de obra, por ejemplo. No obstante, una dimensión de abordaje, sorprendentemente poco transitada por la historia de empresas se refiere a la organización del trabajo al interior de la firma, el establecimiento de normas y rutinas y más en general, la relación entre trabajadores y empresarios cuando hay acuerdos y cuando hay disensos, en tanto en la empresa se manifiesta el conflicto de intereses. Es conocido que los empresarios comenzaron a aplicar con distintos énfasis e intensidad un conjunto de innovaciones técnicas y productivas (esquematizadas en el taylorismo y el fordismo) a lo largo del siglo XX. Pero no tenemos muchos estudios que revelen con precisión el grado de aplicación ni mucho menos las diversas resistencias que ese proceso desencadenó a nivel de la planta industrial. Como señalamos, los abordajes de esta problemática desde la historia de empresa, aun con sus potencialidades, son todavía menos promisorios. La razón parece ser sencilla, la literatura ya amplia de los estudios empresariales y de la Business History se han centrado en los empresarios, en sus prácticas, asociaciones, o en lo que ocurría en la "caja negra" de la empresa pero descuidando significativamente al otro gran "actor" generador de riqueza: los obreros, los asalariados.[2] Resulta indudable que el estudio de las estrategias y estructuras empresariales requiere también prestar atención a las luchas de poder al interior de las organizaciones, que trasciende las disputas entre ejecutivos, directores, propietarios o secciones

de la empresa por imponer concepciones de control. Por su parte, los estudios sobre el movimiento obrero, o más en general sobre el "mundo del trabajo" no se han focalizado en ello, en parte por la dificultad para acceder a fuentes específicas, o solo lo están haciendo recientemente de modo exploratorio.[3] Estas miradas desde la historia de empresas y del movimiento obrero comienzan a fusionarse poco a poco para obtener mejores resultados de investigación y una mejor comprensión de los procesos (siempre complejos y multicausales). La perspectiva, nunca abandonada a lo largo de los capítulos del libro, nos permite sostener, pese al enfoque micro, la dinámica subyacente de la lucha de clases, eje y catalizador de la formación socioeconómica capitalista.

En tercer lugar, esta investigación se centra en la empresa Siam que, como señalamos, constituye un caso paradigmático de empresa industrial al brindar elementos para entender la dinámica del sector metalúrgico y las transformaciones del sector industrial en su conjunto. Lo que en su interior sucede es relevante para cualquier estudio. No obstante, existe un condimento extra que le otorga a este libro una atracción especial… y es el hecho de qué casi todo el relato transcurre durante el período de conformación y consolidación del peronismo, con sus transformaciones, crisis y vaivenes, desde el punto de vista político social (en relación con el movimiento obrero y los empresarios) y desde el punto de vista económico (en relación con las medidas de promoción de la industria, del mercado interno, etc.). Resulta un dato insoslayable que la empresa haya mantenido fuertes vínculos con las políticas estatales y que sus empresarios tuvieran un papel destacado dentro de las corporaciones del sector.[4] Entonces, la dinámica del peronismo (en sus múltiples dimensiones) impactó sobre la empresa de manera particular a tal punto que se constituyó en una "caja de resonancia" de esas políticas. Por ejemplo, como demuestra este trabajo, las acciones de resistencia laboral favorecidas por la política del gobierno inicialmente significaron transformaciones importantes respecto a la experiencia previa y terminaron por alentar la conflictividad obrera, ubicando ese hallazgo mucho más allá de la idea de "institucionalización" de las relaciones sociales bajo ese régimen. También en Siam se desplegaron múltiples medidas de resistencia frente a las iniciativas que promovían el incremento de la "productividad", en particular a partir de los años 50, como alternativa para resolver el conflicto distributivo y mejorar la capitalización de las empresas metalúrgicas. En otras palabras, la puja distributiva cobró cuerpo no solo en los debates de la época, en los encuentros más o menos oficiales entre las corporaciones empresariales y obreras, sino también y de modo especial en la propia planta fabril a través de diversas medidas y del relevante peso que

adquirieron las comisiones internas.

En suma, la tesis de Elisalde sobre la firma Siam es un destacado ejemplo de las potencialidades de una perspectiva de abordaje multicausal de las problemáticas del mundo laboral anclada en las relaciones/conflictos que el sector obrero estableció con el sector empresarial. Demuestra a través de una investigación centrada en un estudio de caso y de un empleo riguroso de fuentes diversas que el multidimensional y complejo campo del "mundo del trabajo" combinado con la perspectiva de la historia empresarial puede ser muy fructífera para abrir nuevos interrogantes e hipótesis. Si convenimos en que ese es un desafío necesario, este libro lo asume con creces.

Referencias bibliográficas

BELINI, Claudio (2009), La industria peronista, Buenos Aires, Edhasa.

DICÓSIMO, Daniel y Silvia SIMONASSI (2011), Trabajadores y empresarios en la Argentina del siglo XX: indagaciones desde la historia social, Rosario, Prohistoria.

GIRBAL DE BLACHA, Noemí (2003), Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946-1955), Bernal, UNQui.

ROUGIER, Marcelo (2001), La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955), Buenos Aires, Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo-UBA.

SOUL, Julia (2015), Somiseros. La configuración y el devenir de un grupo obrero desde una perspectiva antropológica, Rosario, Prohistoria.

* Doctor en Historia, investigador principal del Conicet, profesor titular UBA.

1. Por ejemplo, Rougier (2001), Girbal de Blacha (2003) o Belini (2009).

2. Una perspectiva que ha reflexionado especialmente sobre esta cuestión es la teoría de la regulación, en tanto ha interpretado a la firma moderna como escenario donde se expresa primeramente el conflicto de intereses, como lugar de aplicación de principios de organización y donde, por otro lado, se establece una de las prácticas contractuales estructurantes del régimen de acumulación fordista, la relación salarial, y finalmente, como el origen de regímenes de estandarización y de generación de normas de trabajo, producción y consumo que son luego impuestas socialmente.

3. Por ejemplo, Simonassi y Dicósimo (2011) o Soul (2015).

4. Desde esta perspectiva puede distinguirse también una ponderación de los sujetos sociales principales del mundo empresarial (trabajadores y empresarios) como actores políticos y su relación con el Estado y el resto de la sociedad. El análisis de los sindicatos y las asociaciones empresariales, y de sus intereses y demandas puede brindar numerosas pistas para entender la dinámica de un sector o una firma específica. Otra vez aquí el ejemplo de Siam es revelador. El peso político del sindicato metalúrgico fue clave para frenar las modificaciones al interior de los procesos de trabajo pero también para evitar el cierre de la empresa por décadas. Solo es posible entender la “historia” de esa empresa en la medida en que se incorpore esta dimensión sociopolítica.

Introducción

Desde hace varias décadas, los estudios sobre el “mundo del trabajo”[1] han tenido una importante difusión en la Argentina. Las investigaciones realizadas desde los años 70 por reconocidos historiadores europeos como Edward P. Thompson, Eric Hobswbawm, Josep Fontana, o Raphael Samuel,[2] entre otros, trajeron como consecuencia un notable crecimiento en las producciones históricas locales. Muchos de sus trabajos desarrollaron problemáticas vinculadas al mundo del trabajo desde perspectivas muy distintas: estudios culturales, historia social, procesos de formación de la clase trabajadora, microhistoria, historia desde abajo o tópicos que vinculan a la clase obrera y la educación. A la vez, numerosas investigaciones fueron focalizando sus temáticas de indagación en multiplicidad de áreas, como los estudios sobre empresas, el sindicalismo y sus relaciones con el Estado, o la reconstrucción del mundo urbano popular, por citar algunos ejemplos.

En el campo específico de la historia de las empresas, tal como lo reseñan los especialistas,[3] son numerosas las producciones que en los últimos años han surgido, así como diversos son los campos de especialización y perspectivas de investigación desarrollados sobre el mundo laboral. En esta línea se enmarcan aquellos que desde la historia social han aportado sus enfoques para analizar las complejas relaciones que desde las primeras décadas del siglo XX asumieron empresarios y trabajadores en el marco de las plantas fabriles.[4] Estas variantes interpretativas fueron abiertas con contundencia por elaboraciones que consideran que las medidas de resistencia que los obreros tomaron durante los múltiples procesos de renovación tecnológica erosionaron el poder de los empresarios en las propias fábricas en las que se implementaron políticas de organización científica del trabajo.

Claro que muchas de estas aseveraciones contienen un fuerte carácter ensayístico que, seguramente, con el correr de los años, y a partir de existencia de nuevas producciones historiográficas, nos brindará una compresión más acabada de la complejidad de las relaciones obrero-patronales en las plantas fabriles.

Precisamente la investigación que presentamos parte de este contexto de problematizaciones y analiza la naturaleza de las relaciones desplegadas entre

empresarios y trabajadores en una de las empresas más relevantes de la Argentina, como lo fue la firma argentina Siam Di Tella, en este caso focalizada temporalmente desde 1935 y hasta 1955.

¿Por qué un estudio sobre la empresa Siam durante esos años? Porque, tal como desarrollaremos con más amplitud en los capítulos pertinentes del libro, fue y es considerada como una fábrica emblemática en los momentos más destacados de la industrialización por sustitución de importaciones de la Argentina.

En la memoria cotidiana de muchos argentinos de varias generaciones, la línea blanca de productos de la Siam ocupó un lugar relevante en sus propios hogares: heladeras, lavarropas y, junto a ellos, las populares motocicletas Siambretta, e incluso ya entrados los años 60, la producción de los infatigables automóviles.[5]

Esta trayectoria de ascenso económico de la empresa se produjo en tiempos del gobierno peronista (1946-1955), caracterizado por la implementación de un modelo industrialista de incumbencia central en el mercado interno. Además de exhibir una perspectiva y discurso político afín a los acuerdos y las alianzas con sectores industriales representativos de la llamada “burguesía nacional”.[6]

A partir de la aplicación por parte del capital de un conjunto de innovaciones técnicas, productivas y de formación laboral (taylorismo, fordismo, educación fabril) en los grandes establecimientos industriales, será nuestra tarea identificar cómo desde este proceso se desencadenó, de manera recurrente, una profundización en la conflictividad obrera expresada en diferentes formas de resistencia –boicot, huelgas, movilizaciones, construcción de alternativas educativas– y enmarcadas en la lucha por evitar la pérdida del control de la producción, a la vez de presentar una disputa –desde diversas dimensiones– por la hegemonía en el espacio fabril.

En este sentido, esta investigación presenta varias dimensiones, así como diversos momentos de elaboración; muchos de ellos, cristalizados en producciones y publicaciones parciales que, en su momento, presentaron algunos de los núcleos de análisis desarrollados en el cuerpo principal de este estudio. Uno de los trabajos iniciales tuvo como atención particular la organización sindical de los trabajadores metalúrgicos durante los años 30 y 40, en los tiempos en los que su gremio principal era el Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica (Soim), conducido por representantes obreros comunistas.

Hacia los años 90 realicé un relevamiento y una serie de entrevistas con dirigentes que aún vivían y que fueron protagonistas de aquellos acontecimientos, entre ellos su último secretario general, Muzio Girardi, y uno de los integrantes de aquella comisión directiva, Eduardo Barainca. Este trabajo se inició en el marco de una beca Conicet y culminó con la publicación del texto "El sindicalismo preperonista: de la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la UOM" en la revista Realidad Económica.[7] Allí se planteaba la identificación, descripción e interpretación de una notable huelga, hasta ese entonces escasamente tratada, como lo fue la huelga metalúrgica de 1942. Este conflicto –analizado en el capítulo 4– no representó tan solo un conflicto salarial, sino que coincidió con un agresivo proceso de reformas e innovaciones empresariales que afectaron seriamente las condiciones de trabajo, y también los salarios de los trabajadores metalúrgicos. La extensión de la huelga, sus consecuencias sociales y políticas –fin de la hegemonía comunista, la emergencia de grupos trotskistas (escasos en número pero efectivos en sus críticas al comunismo respecto al intempestivo levantamiento de la huelga)– confluyeron, además, con pronunciamientos de trabajadores de otras corrientes políticas (sindicalistas revolucionarios, socialistas) que también cuestionaron la conducción comunista y culminaron con la creación en 1943 de un gremio nuevo, y paralelo al Soim, como lo fue la Unión Obrera Metalúrgica (UOM).

Hacia fines de los 90, con la finalidad de procurar documentos para continuar con la investigación sobre los trabajadores metalúrgicos, tomé contacto con el Instituto Di Tella (luego universidad). En la biblioteca del Instituto se me permitió consultar el archivo de la Siam Di Tella[8] y acceder al principal texto de referencia escrito sobre la empresa, como lo fue el trabajo de Thomas Cochran y Rubén Reina[9] –comentado más adelante–, además de buena parte de la documentación existente y relacionada con los trabajadores metalúrgicos. De esta manera, y al cabo de un tiempo de trabajo sobre esas fuentes, incorporo otra dimensión de análisis acerca de la relación empresarios-trabajadores, continuando con el eje de la conflictividad y profundizando en el estudio de las relaciones que oportunamente habían sido hipótesis ensayísticas de renombrados y citados trabajos, como el de Daniel James y Louise Doyon,[10] especialmente referidas a la relación entre conflictividad obrera y la aplicación de innovaciones productivas por parte de los empresarios.

La renovación tecnológica llevada a cabo fue algo más que sumar nuevas maquinarias o técnicos con mayor formación. En 1941 la Siam firmó un acuerdo –el plan Reynders– con una de las corporaciones multinacionales del rubro de

los electrodomésticos más importantes en esos tiempos: la empresa de origen norteamericana Westinghouse. Ese plan de “modernización productiva” fue presentado por la Siam como un acuerdo en clave de “progreso y desarrollo”. Empero, la perspectiva obrera en la propia empresa no fue la misma. Para los trabajadores significó –según afirmaban– un proceso de mayor explotación y, por ende, el inicio de un pico de conflictividad, tal como pudimos comprobarlo en la extensa huelga de 1942.

Como resultado del relevamiento del Archivo Siam, y de la incorporación de la dimensión empresarial al estudio sobre las condiciones de los trabajadores y los factores que explicaban la conflictividad obrera, preparé en 2001 el artículo “Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955”, publicado también por la revista Realidad Económica.[11] En ese texto se analizaron las transformaciones productivas y el impacto social, enfatizando, como lo indica su título, la resistencia obrera en el marco de la firma. Parte de este material y sus principales supuestos fueron editados también en trabajos posteriores sobre historia general de la argentina, como lo fueron Historia argentina del siglo XX e Historia social argentina contemporánea.[12]

Por último, incorporamos la dimensión educativa o formativa. Partimos de la evidencia de que la conflictividad de los trabajadores con los empresarios –en este caso analizados en el marco de un espacio de producción fabril– no se restringía solo a cuestiones salariales; observamos que la referencia al reclamo de mejoras en las condiciones de salarios no necesariamente implicaba demandas de otra calidad de infraestructura o tiempo de recreación; en muchos casos, este tipo de reclamos por mejores condiciones de trabajo explicitaban el rechazo a las fórmulas productivistas y managerialistas, como lo fue el plan Reynders en la empresa Siam desde 1941. Asimismo, notamos que el debate y la pugna sobre cómo debían formarse los trabajadores siempre estuvo presente en la conflictividad entre el capital y el trabajo. Por eso, la cuestión educativa/formativa fue tomada en este estudio como otra dimensión de análisis a la hora de complejizar el análisis sobre el mundo del trabajo en el caso de la Siam durante 1935 y hasta 1955.

El resultado de la búsqueda de evidencias acerca de las relaciones sociales en el campo educativo fue publicado en 2007 en el artículo “Notas sobre las estrategias del capital y el trabajo en el campo educativo: control, disciplina y educación alternativa”.[13]

Este proceso de trabajo tuvo otro momento de articulación y revisión de problemas, formulación de nuevos interrogantes, cuando en 2009 presenté mi tesis de doctorado en la Universidad Nacional de La Plata, denominada "El mundo del trabajo en la Argentina: Estrategias productivistas y resistencia obrera. El caso de la empresa metalúrgica Siam Di Tella (1935-1955)". En esta investigación busco articular de manera más fluida las tres dimensiones desarrolladas: estrategias productivistas, conflictividad obrera y pujas entre el capital y el trabajo por la naturaleza formativa de los trabajadores, focalizadas en el estudio de esta empresa. Incorporar nuevas fuentes del Archivo Siam Di Tella, entrevistas inéditas y precisar los alcances de la dimensión educativa fueron los ejes centrales de esta investigación, dirigida en primera instancia por el profesor José Panettieri, y tras su fallecimiento, por los profesores Marcelo Rougier y Aníbal Viguera.

De esta manera, el libro que presentamos es el resultado de la articulación de los diferentes momentos de producción referenciados, incorporando, en este caso, nuevas problemáticas, fuentes e interpretaciones adecuadas para su publicación. Está organizado en cinco capítulos, un anexo documental, otro de entrevistas y un apartado con imágenes.

En el capítulo 1 se desarrollan temáticas generales e introductorias correspondientes al proceso histórico de la Argentina de 1935-1955, con la finalidad de presentar al lector no especializado un panorama general de los acontecimientos clave para nuestro estudio del período. Asimismo, se presentan los objetivos de la investigación y el abordaje historiográfico y metodológico de este campo de estudio, focalizando como unidad de análisis la empresa Siam Di Tella y las estrategias productivas, políticas e incluso educativas diseñadas por los diferentes actores sociales participantes en la disputa por el control de la producción en el espacio fabril.[14]

En el capítulo 2 abordamos el marco general histórico en el que está inscripta esta investigación, particularmente en una presentación del mundo del trabajo en la Argentina, las concepciones interpretativas sobre el campo, el proceso histórico y el rol de la educación en el marco de las relaciones obrero-patronales en la etapa estudiada. La finalidad de este capítulo, por lo tanto, es dar cuenta de un análisis actualizado de este escenario historiográfico y del período histórico seleccionado, sobre todo atendiendo a las condiciones de desarrollo productivo de la industria metalúrgica, los procesos de organización gremial del empresariado y los trabajadores, así como la naturaleza y la historia de las

estrategias empresariales y obreras en el campo educativo.

En el capítulo 3 particularizamos el estudio a través del análisis de las diferentes etapas en la organización de la producción y los procesos laborales en la empresa Siam Di Tella. La aplicación de un activo incentivo de modernización y racionalización del trabajo industrial será uno de los principales rasgos tratados en este capítulo. Las relaciones entre la Siam Di Tella y los trabajadores a partir de este proceso estuvieron signadas por diferentes momentos durante el período comprendido entre 1935 y 1955. Los métodos tayloristas y fordistas de organización de la producción y del trabajo encarados por la Siam tuvieron su instancia de mayor iniciativa en 1942, a partir del referido convenio con la Westinghouse. Lo que implicó una intensificación del tiempo de trabajo (reorganización de espacios productivos y tiempos laborales) sin garantizar mejoras en las condiciones del desempeño laboral. Este proceso además se desarrollaba desde 1935 en un contexto en el que la mayor parte de las industrias metalúrgicas permitía a empresas como la Siam obtener una fuerte rentabilidad. Precisamente estas reformas productivistas y managerialistas acentuaron la lucha de los trabajadores; de allí la importancia del análisis realizado en el capítulo siguiente sobre los conflictos obrero-patronales, y especialmente la huelga metalúrgica de 1942.

En el capítulo 4 se analiza la resistencia del trabajo a la pérdida del control de la producción y la lucha por la hegemonía en el espacio fabril durante el período de 1935-1946. La aplicación de nuevos ritmos de trabajo, técnicas tayloristas y fordistas para la obtención de una mayor intensificación de trabajo generó una gran extensión, organización y virulencia en las experiencias obreras que resistieron y disputaron con el capital las iniciativas productivistas, como lo demuestran las fuentes periodísticas y los documentos obreros y empresariales de la época, tendientes a lograr mayores rindes de los trabajadores. Las innovaciones organizativas obreras tuvieron su base de operaciones en la Siam Di Tella: la iniciativa de fortalecer las comisiones internas y sumar agremiaciones mixtas (capataces y obreros) e incluso, como veremos, las adhesiones más contundentes a las medidas de fuerza (trabajo a desgano, boicots, huelgas, etc.) presentaron un anclaje más duradero y efectivo en esta firma. También se analizan los efectos y la naturaleza de la disputa política entre empresarios y obreros en el campo de educación. Aquí nuevamente es posible evidenciar las estrategias de uno y otro sector de clase respecto de las concepciones y formación que los obreros debían tener. Nuevamente en este terreno la Siam tomó la iniciativa creando una escuela técnica en su planta, que

resumiría muchas de las aspiraciones empresariales en este campo.

Por último, en el capítulo 5 se analiza el proceso de resistencia obrera a las estrategias productivistas del empresariado, en particular las huelgas metalúrgicas durante el peronismo y los conflictos en torno al control obrero de la productividad, especialmente en su impacto en la empresa Siam y su nivel de expansión y llegada al conjunto de la rama metalúrgica. Presentaremos argumentos para distinguir por qué los tiempos del peronismo en el gobierno (1946-1955) constituyeron un escenario particular para la Siam y los trabajadores. Desde una perspectiva económica, fueron épocas de expansión y acercamiento político por parte del Estado a la empresa, así como de obtención de nuevas y mayores reformas sociales para los trabajadores. Las acciones de resistencia laboral a partir de una progresiva y constante politización de la puja redistributiva favorecida por la política gubernamental significaron una profunda ruptura respecto de los años anteriores. Las experiencias de clase protagonizadas por los trabajadores desbordaron y resignificaron las expectativas del capital respecto del lugar disciplinador que, en tanto asalariados, los obreros debían cumplir, según sus consideraciones, en la nueva etapa. El conjunto de conquistas sociales y las luchas llevadas adelante por los obreros para garantizar y ampliar estos logros le otorgaron una dimensión y ritmo vertiginoso a la acción obrera, que justificada por la nueva etapa política, tornaba la naturaleza de sus disputas en movimientos algo más que poco confiables para los capitalistas. Los discursos gubernamentales sobre la armonía social y una identidad política amplia y ambigua como la peronista potenciaron, paradójicamente, momentos de profunda conflictividad y autovalorización obrera.[15]

Las acciones de lucha y resistencia de los trabajadores se expresaron también en el campo educativo. Así, desde la creación de las escuelas-fábrica hasta la formación de una universidad obrera veremos cómo se manifestó una compleja gama de experiencias que, si bien no fueron formuladas en términos clasistas, tampoco fueron diseñadas a la medida de las necesidades del capital. Por lo tanto, el desarrollo de una formación integral de los trabajadores coadyuvó, con el tiempo, a generar una conciencia política en los trabajadores –alejada de las demandas de los empresarios– que, luego del derrocamiento del peronismo, activó y radicalizó las propuestas de lucha del movimiento obrero en su conjunto.

Por otra parte, observaremos en estos años un claro apoyo del gobierno peronista a la Siam, el cual estuvo basado en que esta empresa era una clara expresión del

tipo de industria de mercado interno que el Estado alentaría en su desarrollo por más de ocho años. Sin embargo, como veremos, esta nueva situación no eliminó la continuidad y virulencia de los conflictos sociales. Es más, la nueva alianza social que expresaba políticamente el peronismo –entre trabajadores y burguesía industrial– profundizó la lucha distributiva y, por lo tanto, el conflicto entre el capital y el trabajo también se trasladó al espacio social de la planta fabril. En muchos casos, las huelgas continuaron y, en otros, crecieron medidas de lucha, tales como el trabajo a reglamento, el ausentismo y las acciones de brazos caídos.

La resistencia de los trabajadores también se expresó en la ampliación de sus organizaciones en el marco de los espacios fabriles. La pugna por la legitimación de las comisiones internas –en tanto representaciones obreras de planta– tuvo como resultado el reconocimiento gubernamental de esta instancia organizativa junto a la reacción adversa de los empresarios. Las comisiones internas otorgaron un mayor peso político a los trabajadores en el seno fabril; en términos generales, significó una "transferencia de poder de la empresa a los trabajadores".[16]

Los empresarios, por su parte, sostenían que en los años del peronismo se habían alterado las jerarquías en las empresas y que las comisiones internas y las políticas sociales que les otorgaban legalidad habían creado una suerte de quiebre en la ley fabril. Especialmente, objetaban, en el caso de la empresa Siam, aquellas instancias de organización obrera que dentro de la fábrica cuestionaban y disputaban los criterios de autoridad del capital para fijar unilateralmente los términos del control de la producción y la distribución de los beneficios.[17]

Estas luchas sociales y políticas con el capital en los años 50 tuvieron una continuidad en el proceso de politización de las relaciones de producción en los espacios fabriles durante los años posteriores al peronismo. Por ello, nos parece que los procesos de conflictividad obrera en cualquiera de sus manifestaciones expresaron la resistencia permanente del trabajo al capital agudizado, en este período histórico, por la particular relación que los trabajadores establecieron con el escenario político de la época.

Por último, analizaremos los cambios que, a partir de la llamada Revolución Libertadora se produjeron en el mundo de los trabajadores y sus organizaciones sindicales, especialmente en la empresa Siam. La proscripción del peronismo, la

persecución de sus dirigentes sindicales fueron el rasgo más destacado durante esta etapa. Los empresarios, por su parte, aprovecharon el clima de época y reclamaron sanciones y castigos para buena parte de los trabajadores involucrados en las demandas sociales, especialmente para los delegados fabriles.[18]

Sin embargo, los empresarios de esta empresa pudieron notar ya en los primeros años del gobierno golpista que el perfil de la Siam no era el deseado por las fuerzas económicas que respaldaban al flamante elenco militar. Integrantes del gobierno de la Revolución Libertadora denunciaron a la Siam Di Tella como partidaria del gobierno depuesto. Las acusaciones fueron variadas: desde afirmar que la empresa era parte de la política de Perón hasta sostener que el gobierno poseía acciones en la empresa. La dirigencia de esta planta, tiempo después, coincidió en afirmar que uno de las causas que influyeron en tal decisión fue la imagen de empresa nacional difundida por el mismo gobierno peronista.

Diferente fue la suerte de los trabajadores frente a los nuevos tiempos: la ofensiva del capital no fue exclusivamente de orden político; muy por el contrario, esta se dirigió a renovar las estrategias de control del capital sobre el trabajo. Prácticamente no hubo empresa en la que no fueran modificadas las reglamentaciones de disciplina laboral y reemplazadas por los criterios de fijación de productividad, intensificando los tiempos de trabajo. Nuevamente, la ley del capital buscaba imponerse y recuperar toda su dimensión de control en el marco fabril. A pesar de ello, no resultó tan sencillo a los capitalistas recuperar lo que consideraban el terreno perdido. Tempranamente, los trabajadores se organizaron en una ascendente resistencia fabril y barrial, que se opuso a las prohibiciones políticas y ajustes económicos de los gobiernos militares y civiles del período.

1. Nos referiremos a las acepciones del concepto “mundo del trabajo” y sus debates e interpretaciones en el capítulo 1 de este libro.

2. Eric Hobsbawm, El mundo del trabajo. Estudios históricos sobre la formación y evolución de la clase obrera, Crítica, Barcelona, 1987; Samuel, Raphael, “Historia y teoría”, en Historia popular y teoría socialista, Barcelona, Crítica, 1984; Fontana, Josep, Historia: análisis del pasado y proyecto social, Barcelona, Planeta, 1999.

3. Jean-Paul Gaudemar, El orden y la producción, Madrid, Trotta, 1991; David Montgomery, El control obrero de la producción, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1989; María Inés Barbero, “La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y debates en las últimas dos décadas”, en Jorge Gelman, La historia argentina en la encrucijada: balances y perspectivas, Buenos Aires, AAHE-Prometeo, 2006, entre otros. Un análisis más detallado se puede leer en el capítulo 3 de este libro.

4. Mirta Lobato, La vida en las fábricas, Buenos Aires, Prometeo, 2001, y Elisalde, Roberto, “Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955”, Realidad Económica, N° 201, 2001, entre otras producciones.

5. El alto impacto económico y cultural de la Siam –la familia Di Tella, propietaria de la firma, fue también impulsora de proyectos culturales de reconocimiento internacional– se expresó en la creación del afamado Instituto Di Tella, también en los años 60.

6. Ver referencias sobre el concepto en el capítulo 4 de este libro.

7. Roberto Elisalde,“El sindicalismo preperonista: de la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la UOM”, Realidad Económica, N° 135, 1995.

8. Las características e historia del Archivo de la Siam están desarrolladas en el Anexo de este libro.

9. Thomas Cochran y Rubén Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, Buenos Aires, Emecé, 1965.

10. Daniel James, Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1946-1976, Buenos Aires, Sudamericana, 1990; Louise Doyon, Perón y los trabajadores, Buenos Aires, Siglo XXI, 2006.

11. Roberto Elisalde, “Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955”, Realidad Económica, N° 201, 2001.

12. Roberto Elisalde et al., Historia social de la Argentina (1935-2001), Buenos Aires, Eudeba, 2018. Y María Ernestina Alonso, Roberto Elisalde y Enrique Vázquez, Historia: la Argentina del siglo XX, Buenos Aires, Aique, 2005.

13. Roberto Elisalde, “Notas sobre las estrategias del capital y el trabajo en el campo educativo: control, disciplina y educación alternativa”, Anuario IEHS, Nº

22, Universidad Nacional de Tandil, 2007.

14. La dimensión educativa/formativa en el espacio fabril representa un campo clave en la disputa por el control de los saberes de producción en la propia planta. Como veremos a lo largo de este estudio, esta problemática ha sido considerada como relevante para los investigadores sobre el mundo del trabajo en numerosos aportes. Ver referencias bibliográficas sobre educación y trabajadores en el capítulo 2 del presente libro.

15. Hugo Del Campo, Sindicalismo y peronismo, Buenos Aires, Clacso, 1983. En este trabajo se insiste que a pesar de los discursos de la conciliación entre capital y trabajo, la lucha de clases alcanzó en estos años dimensiones más que notables.

16. James, Resistencia e integración, p. 84.

17. Sobre este tema, Mónica Peralta Ramos en su clásico trabajo de los años 70: Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina (1930-1970), Buenos Aires, Siglo XXI, 1975, afirmaba que los niveles de extracción de plusvalía y tasa de beneficio habían disminuido en los años del peronismo. Esto se debía a la resistencia del trabajo y los logros políticos de la clase obrera durante el gobierno de Perón. Desde otra perspectiva teórica, una afirmación semejante es sostenida por Guillermo O'Donnell al referirse a este período como una crisis de acumulación para los sectores capitalistas debido a la interpelación de las clases subordinadas, véase capítulo 1 de El Estado burocrático autoritario, Buenos Aires, Editorial UB, 1982.

18. Las memorias y balances de Siam de años posteriores al derrocamiento del peronismo plantean que una de las razones de la crisis económica de la empresa iniciada en 1952 fue la constante indisciplina del trabajo durante los años del peronismo. Ver Memoria y balance, 1955-1956, 1957, 1958, en Archivo Siam.

CAPÍTULO 1

Presentación de la problemática de estudio

Tal como lo anticipamos en la introducción, el libro se centra en el estudio del mundo del trabajo[1] y la dinámica de las relaciones sociales, durante el período 1935-1955, de los empresarios y trabajadores de la actividad industrial. Como problemática principal se escogieron las relaciones y los conflictos que el sector obrero estableció con el empresariado en aquellos aspectos referidos a las estrategias productivistas –tayloristas y fordistas– e incluso educativas, diseñadas por los diferentes actores sociales participantes en la disputa por el control de la producción en el espacio fabril, situando el análisis en la empresa metalmecánica Siam Di Tella.

De este modo, partimos del supuesto de que –desde 1935-1945 y especialmente en los años del peronismo (1946-1955)– la aplicación por parte de los empresarios de un conjunto de innovaciones técnicas, productivas y de formación laboral generó, sobre todo en los grandes establecimientos industriales de la Argentina, una profundización de la conflictividad obrera. Este proceso se expresó en diferentes formas de resistencia –boicot, huelgas, movilizaciones, construcción de alternativas educativas– enmarcadas en la lucha por evitar la pérdida en el control de la producción y, a la vez, presentar disputa, desde múltiples dimensiones, por la hegemonía en el espacio fabril.

La relación taylorización/fordización-conflictos obreros analizados desde un estudio de caso –como lo es la emblemática empresa Siam Di Tella– aspira a ser un aporte diferente para el análisis multicausal de las problemáticas del mundo laboral, especialmente aquellas vinculadas a las estrategias del capital en el proceso de subordinación del trabajo, tanto productivo como formativo de una particular cultura del trabajo, resignificada, según su perspectiva, por empresarios y trabajadores en el marco del espacio fabril.

En este capítulo presentamos una selección de abordajes históricos que fueron de referencia necesaria como marco general para esta investigación, la cual tiene un carácter introductorio y está pensada particularmente para aquellos que no son especialistas en estas problemáticas, a la vez que da cuenta de diferentes

interpretaciones historiográficas sobre campos que habitualmente tienen su propia especificidad, como la historia de las empresas, la historia del movimiento obrero e incluso la educación/formación técnico-política de los trabajadores.

La industria argentina

La bibliografía existente sobre esta temática es abundante, por ello, en este apartado realizaremos una selección de obras consideradas clásicas, así como producciones de los últimos años que consideramos pertinentes para nuestra investigación.

Entre las clásicas se destacan las producciones de Adolfo Dorfman y Jorge Schvarzer.[2] Otras investigaciones habitualmente citadas para este período son las de Pablo Gerchunoff y Lucas Llach y, más recientemente, Mario Rapoport. Un estudio de posgrado habitualmente referenciado es el de Eduardo Basualdo.[3]

En buena parte de estos trabajos se destaca el análisis de la etapa iniciada en la segunda mitad de la década de 1930, cuando comenzó el proceso de sustitución de importaciones en la Argentina. Hay coincidencias en considerar que sus resultados significaron un importante crecimiento en el proceso de industrialización, y que abarcó el desarrollo de diversos rubros de esta actividad. Así, las ramas textil, metalúrgica y alimentaria fueron los sectores industriales que lograron un mayor crecimiento. Para nuestra investigación destacamos el tratamiento que estas obras le dan al caso de la industria metalúrgica, subrayando, de manera coincidente, que un “74% de crecimiento en 1937-39 con respecto al período 1925-29 fue un valor destacable”;[4] más aún si se tiene en cuenta que de las “industrias artificiales”, las metalmecánicas fueron las más resistidas para su desarrollo dentro de la clase propietaria rural argentina. En este sentido, fue diferente a la actitud de los grupos dominantes internos frente al crecimiento de otras ramas industriales, como por ejemplo la textil, que era la que mejor se adaptaba al proceso de sustitución de importaciones de los años 30, dado que era una actividad complementaria con la existencia en nuestro país de materias primas afines, como la lana y, principalmente, el algodón. Para la clase terrateniente, pensar en un desarrollo industrial basado en la rama metalúrgica hubiera supuesto cuestionar su propia base económica, sustentada históricamente en el crecimiento del modelo agroexportador. Sobre esta temática, los trabajos de Eduardo Basualdo y Eduardo Jorge desarrollan problematizaciones que nos resultaron útiles al momento de vincular crecimiento industrial y estructura

social.

Tanto Adolfo Dorfman como Jorge Schvarzer señalan que la crisis mundial de los años 30 iba a restringir obligatoriamente las importaciones del sector industrial metalúrgico y forzar a dicha clase a invertir, aunque sea coyunturalmente, en el sector metalmecánico. "En el quinquenio 1925-29, la industria nacional cubría solo el 39% de la demanda interna de metales y el 30% de maquinarias, vehículos y equipos. El resto de la producción era resultado de la política de importaciones",[5] afirma Schvarzer. Así, para el quinquenio citado, las importaciones en metales habían representado el 17% del total de las importaciones del país. Este rubro, junto con el de maquinarias, vehículos-equipos, textil y vestimenta, constituían los rubros de importación, caracterizados en su mayoría por productos terminados o de consumo final, los de mayor peso en la balanza comercial. De esta forma, la economía argentina iba a experimentar un proceso de cambio que, si bien no fue estructural, al menos significó una transformación y complejización importante del tradicional esquema exportador.[6]

Para el caso de la industria metalúrgica, los principales factores de cambio se expresaron a través del crecimiento en el número de establecimientos industriales, de obreros y de valores de producción. Para este rubro también fue consultada la tradicional investigación sobre la Fiat, referida a las producciones fabriles del período.[7] En esta publicación existen referencias importantes –desde la perspectiva de esta multinacional– sobre el desarrollo alcanzado por el sector metalúrgico y eléctrico en nuestro país, área clave, a la sazón, para este libro. Hay datos, además, sobre el lugar que ocupaba la empresa Siam respecto al crecimiento de todo el sector, así como el vínculo entre industrialización y capitales extranjeros, en el Informe Cepal de 1960. [8]

Completan el cuadro de situación aquellos trabajos que debaten aspectos más específicos del fenómeno industrializador, como las producciones de Marcelo Diamand, Jorge Fodor, Jorge Katz, Juan José Llach y el clásico Milcíades Peña.[9] Por último, también referenciamos obras generales, como las de Laura Randall, Eduardo Jorge y Eduardo Basualdo.[10]

Sobre cuestiones específicamente vinculadas a los años de la industrialización preperonista y peronista, existen numerosas investigaciones coordinadas por el historiador Marcelo Rougier.[11] La colección digital –y a partir de 2014, también en papel– Revista H-industri@, de historia de la industria, de los servicios y de

las empresas de la Argentina y América Latina, dirigida por Juan Odisio y editada por Marcelo Rougier, me fue útil para actualizar y revisar a la luz de recientes investigaciones, las problemáticas referidas a la industrialización argentina en la etapa estudiada.

Los trabajadores, los sindicatos y la política

Los trabajos relevados abarcan aspectos diversos de esta problemática. Comenzamos destacando las obras, consideradas clásicas, de Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, Juan Carlos Torre, José Aricó, Hugo del Campo y Joel Horowitz.[12] Estos trabajos de naturaleza y objetivos diversos tienen en común la elección de temas sindicales y las relaciones del movimiento obrero con el Estado durante los años 30 y 40 en la Argentina.

El trabajo de Murmis y Portantiero ya es considerado un ensayo de consulta ineludible acerca de una perspectiva de interpretación posible sobre los orígenes del peronismo. En cuanto a la investigación de Horowitz, su análisis se centra fundamentalmente en las relaciones entre el Estado y el movimiento obrero y su incidencia en la ideología política de los sindicatos entre 1920 y 1943 (su estudio focaliza aquellos gremios vinculados con el sector servicios, por ejemplo, comercio y transporte). Respecto al trabajo de Del Campo, su principal aporte radica en la perspectiva elegida y en la significatividad de sus conclusiones. Su análisis general gira en torno a dos ejes fundamentales: 1) el peronismo como síntesis de las dos corrientes existentes dentro del sindicalismo preperonista: la apolítica expresada por el sindicalismo revolucionario y la política o pro partidos obreros, representada por el socialismo y el comunismo; 2) la continuidad en las prácticas político-gremiales (estrategias de lucha) del movimiento obrero argentino desde la etapa preperonista a la peronista. Un ejemplo de ello fue la estrategia de presionar sobre las estructuras del Estado (Departamento Nacional del Trabajo) para obtener las reivindicaciones deseadas.

Por otra parte, el libro del japonés Hiroshi Matsushita Historia del movimiento obrero argentino,[13] es un estudio general sobre el movimiento obrero argentino del período preperonista e interpreta los orígenes del peronismo en consonancia con algunos de los planteos que hizo Gino Germani en los años 50 y 60.

Sobre conflictividad obrera en la etapa 1945-1955, se destacan los trabajos llevados a cabo por Samuel Baily, Louise Doyon, Daniel James, Walter Little y Scott Mainwaring, entre otros.

La historiadora canadiense Louise Doyon ha sido quien, hasta el momento, ha realizado la investigación más profunda acerca de la relación entre el gobierno peronista y los trabajadores durante sus primeras dos presidencias. En su texto han sido centrales los conflictos que estos protagonizaron y la organización de los sindicatos, dos factores altamente interrelacionados. Al igual que Murmis, Portantiero, Del Campo y Torre, la historiadora considera en su trabajo que fue fundamental el papel de la vieja dirigencia sindical en el surgimiento del peronismo. Sin embargo, no acuerda con la caracterización de las prácticas obreras durante las presidencias de Perón. Un factor central en la obra de Doyon, tanto en sus artículos publicados en la Revista Desarrollo Económico como en su libro[14] (tesis doctoral de 1970), es la afirmación acerca de que siempre existió en el movimiento obrero peronista una activa participación de sus bases obreras, más allá de evidenciar la existencia de sectores moderados dentro de su dirigencia. Esta perspectiva toma distancia de aquellas visiones historiográficas que le adjudican al movimiento obrero un papel ingenuo y pasivo en los orígenes del peronismo e incluso durante la gestión de Perón al frente de la presidencia en los años 40. Las huelgas de los primeros tres años del peronismo en el poder (1946-1948), que eran consideradas en su mayoría luchas no genuinas, son interpretadas como una tentativa exitosa de los trabajadores de base a transferir su victoria política al área de las relaciones laborales. Las reformas decretadas por el gobierno necesitaban ser confirmadas en los lugares de trabajo, para lo cual se realizaron acciones de fuerza que no solo las aseguraron, sino que, en algunos casos, las expandieron y transformaron.

Esta caracterización de la centralidad de los trabajadores en las conquistas del período inicial tiene su base de sustentación en la afirmación de que la relación inicial de estos con el gobierno peronista era de relativa igualdad de fuerzas. Doyon plantea que el decreto 23.852 de asociaciones profesionales, promulgado en octubre de 1945, fue “el testimonio más significativo del compromiso existente entre el régimen y el movimiento obrero y reflejó el equilibrio de poder existente entre estos dos actores en aquellos momentos”.[15] Equilibrio que se hizo ver no solo en las continuidades sino también en los cambios cualitativos que la propia clase generó.

El análisis que hace Doyon de la relación de los trabajadores con el peronismo se expande, respetando su lógica, a lo largo de todo el período, y allí reside su mayor diferencia con los textos de los autores que se centran en las continuidades. Así, “la burocratización y verticalización”, según la autora, realmente preponderantes a partir de 1948 pero no monolíticas, se convierten en

un proceso que lejos estuvo de ser indoloro y en el que los factores internos actuaron tanto o más que la represión estatal. A su vez, se resignifican los conflictos; por ejemplo, los de mediados de la primera presidencia, como el de los azucareros, gráficos, ferroviarios, trabajadores de la industria de la carne y bancarios que pasan de ser únicamente políticos y liderados por dirigentes ideológicamente opuestos al peronismo a ser considerados como "los primeros síntomas de ruptura de la alianza que se había gestado en 1946 entre el movimiento obrero y el Estado".[16]

El trabajo del historiador norteamericano Samuel Baily, al igual que el de Doyon, abarca todo el período peronista y es habitualmente citado por los historiadores. Sin embargo, a diferencia del texto de Doyon, adolece de grandes deficiencias en sus referencias empíricas, lo que hace que no logre apoyar suficientemente las afirmaciones que sostienen su trabajo. El eje teórico de la obra gira en torno al concepto de movilización social formulado por Karl Deutsch,[17] y según esta mirada, el peronismo debe ser analizado como parte de la movilización social que se da en los países que pasan de sociedades tradicionales a modernas. Durante esta transición se deterioran los antiguos vínculos sociales, económicos, culturales e incluso los relacionados con la identificación personal. La búsqueda de una nueva identidad que sirva a su vez para proteger los propios intereses en el caso argentino devendrá finalmente en el nacionalismo popular.

Como es posible relacionar, el planteo teórico de Baily se entronca con el de Gino Germani.[18] Su eje de análisis es político y se centra en las identificaciones que construyeron los trabajadores durante esos años. Esto explica que la interpretación de los orígenes del peronismo sea idéntica a la del sociólogo italiano. Parte de la distinción entre nuevos y viejos trabajadores, por lo cual la migración interna habría convertido al hasta entonces peón rural en un obrero industrial. Este no fue incorporado ni por el Estado ni por los dirigentes sindicales –afirma– y "se miraban con hostilidad y desconfianza" con el trabajador de origen europeo y sindicalizado. Esta separación se expresaba en identidades políticas diferentes: por un lado, el nacionalismo liberal propio de la tradición moderna de Buenos Aires y, por el otro, el nacionalismo antiliberal de los recién llegados, quienes poseían un concepto de gobierno que "derivaba de la relación patrón-peón en la estancia, paternalista y autoritaria".[19] Se reproduce así la idea del atraso cultural de las masas provenientes del interior. Mientras el nacionalismo liberal, desprendido de los valores y tradiciones de los trabajadores de origen europeo era "dinámico, de orientación interna y cosmopolita", el nacionalismo antiliberal o criollo "poseía un tinte nostálgico y xenófobo

vinculado con la tradición nacionalista del gobierno de Rosas y del culto al gaucho. Baily afirma que “este proceso migratorio cierra una etapa al llegar a Buenos Aires ya que al poco tiempo dio como resultado una confluencia e identificación obrera con el peronismo”.[20] Los trabajadores, entonces, si nos atenemos a este planteo, tuvieron durante el peronismo una identificación inamovible que no reconoció vaivenes de ningún tipo y que no fue corroída por ningún exceso autoritario. Sin embargo, esto no impidió que desde los inicios del gobierno peronista ocurriesen huelgas o conflictos obreros. Por un lado, había conflictos políticos protagonizados por trabajadores liberales; por otro, los había económicos, en los que participaban obreros peronistas, lo que limitaba en gran medida su alcance: estos nunca llegaban a tener una expresión política. En este libro se pone énfasis en dejar en claro la distancia entre los dos móviles mencionados antes.

Incluso luego de 1952, momento en el cual la política peronista se aleja aún más de los intereses obreros, Baily asume que la conflictividad aumenta, pero que los trabajadores identificados con el presidente nunca dejan de considerarlas como luchas económicas y pragmáticas. La raíz profunda de esto se encuentra en que el accionar de la clase obrera, siempre dentro de la mirada teórica del autor, es claramente pasiva. La clase obrera acepta al líder, acepta no tener incumbencia en política e, incluso, en medio del conflicto social, acepta no traspasar los límites que marca la identificación peronista. Cuando el gobierno abandona a la nación de los trabajadores, la única acción de ruptura que Baily reconoce sigue siendo pasiva: la no intervención masiva en los hechos de septiembre de 1955 a diferencia de los de octubre de 1945.

Por su parte, el investigador Walter Little toma como período de análisis los años que van desde el golpe de Estado de 1943 hasta el de 1955 e intenta dar cuenta de los elementos institucionales de la relación entre las organizaciones obreras y el régimen de gobierno peronista.[21] Caracteriza durante los primeros años a la coalición peronista como mucho más débil y limitada de lo que en general se plantea. A esto ayuda el apoyo puramente pragmático de los dirigentes sindicales, quienes reaccionaban según la satisfacción de sus intereses. El período abierto en 1946 resulta diferente pues una vez que Perón está en el poder, la relación de fuerzas dejó de ser tan equitativa. Este período se divide en dos: uno que llega hasta 1951 y otro que se cierra con el golpe de septiembre de 1955.

Según Little, se pueden hallar seis tipos de relaciones entre los sindicatos y el

Estado peronista: oposición, sindicalismo, liberalismo, peronismo independiente, oportunismo, lealtad. En el primer período, que es el de la consolidación y expansión del sindicalismo peronista, pueden encontrarse todos, mientras que durante la segunda presidencia el aumento del autoritarismo y la represión fueron reduciendo el margen de maniobra.

Frente al concepto dualista de la clase obrera heterónoma, en esta obra se resalta su homogeneidad. Sin embargo, esta no acarreaba un alto grado de concientización. Little resalta la pasividad general de la masa obrera y su marcada preferencia por las satisfacciones materiales por sobre las ideológicas. Esta cuestión explica, a su entender, el fracaso de las propuestas sindicales no peronistas, pues estos dirigentes, basándose en discursos ideológicos, no lograron llegar a los afiliados al gremio y, por ende, no consiguieron que estos los defendieran de los ataques peronistas. Por eso, los conflictos protagonizados por bancarios, azucareros, gráficos y ferroviarios tuvieron distintos sentidos para los dirigentes opositores y para la base. Para estos últimos, el conflicto no era un ataque a Perón, sino que los destinatarios del reclamo eran los patrones.

Desde la mirada de este autor, en el período que se abre en 1951 desaparecen casi completamente los conflictos de cualquier tipo. El régimen impone un control monolítico donde los sindicatos se transforman en meros agentes de propaganda gubernamental. El fuerte protagonismo estatal, junto a la actitud pasiva de las bases obreras confluyó para debilitar cualquier posibilidad de autonomía sindical. Ahora bien, se pregunta Little, si la relación entre bases y dirigencia, en lo que respecta a la satisfacción de las reivindicaciones económicas, en los primeros años se expresaba a través de presiones obreras que llegaban incluso hasta a paros sorpresivos, ¿cuál fue su expresión durante los últimos años peronistas en el poder? El autor asevera que en lugar de conflictos abiertos lo que se vio afectado fue el trabajo diario en el que comenzaron a preponderar la apatía y el ausentismo. Este historiador descarta que estas expresiones de descontento se relacionen con un posible quiebre de identidad peronista debido a que la política argentina seguía estando polarizada y la clase obrera no tenía muchas alternativas aparte de su apoyo al peronismo.

Otra perspectiva, habitualmente referenciada, es la del norteamericano Scott Mainwaring.[22] Este autor se propone continuar con los trabajos, que considera acertados pero incompletos, de Doyon y Little. Es en cierta manera una complementación de esas investigaciones. Sus hipótesis centrales, en relación con el período, son tres. La primera es que en los niveles más altos, el

movimiento obrero se redujo virtualmente a ser un agente del gobierno, mientras que al nivel de las bases, todavía seguía existiendo un grado importante de autonomía. Según su parecer, la clase obrera gozó durante estos años (1952-1955) de menor autonomía que en la época anterior.[23] La segunda hipótesis es que Perón siguió apoyando a los trabajadores durante la crisis económica, a diferencia de lo que afirma Baily, y que este apoyo, en parte, explica la perduración de la fidelidad obrera hacia el gobierno peronista. La tercera, ligada a la anterior, es que Perón hizo esfuerzos para mantener el nivel de vida obrero y las ventajas ganadas, intento que se puede observar si se compara la recesión económica y la caída del nivel salarial obrero. De esa comparación, según Mainwaring, se desprende que esta última fue menor a lo esperable. Una de sus preocupaciones es analizar el valor político de los convenios obtenidos en estos años por los trabajadores. Las discusiones en torno a los convenios colectivos de 1954 son examinadas a la luz de la primera hipótesis expresada. Es en estas discusiones donde se revela mejor que en el nivel de las bases la clase obrera retenía un grado importante de autonomía frente al Estado, autonomía que no tenía la Confederación General del Trabajo (CGT), ni los sindicatos por rama, aunque estos últimos tuvieran un poco más de maniobrabilidad, lo que ocasionaba la incapacidad de la central obrera para articular una actitud coherente. En lo que respecta a la naturaleza del conflicto, Mainwaring no separa tajantemente entre lo político y lo económico.

El citado autor plantea, entonces, en el caso del período 1952-1955, que al principio estas luchas comenzaron ocupándose del problema salarial pero que luego, cuando la dirigencia sindical se negó a apoyar los reclamos, se tornó en lucha política, al cuestionar la legitimidad de la dirigencia e incluso de la línea del peronismo. Esto equivale a pensar que los trabajadores no tomaron distancia del propio gobierno, sino que, según Mainwaring, fue un "intento de cambiar el rumbo del peronismo y crear un movimiento obrero más autónomo".[24]

Finalmente, el investigador Daniel James ha analizado centralmente la relación del peronismo y la clase obrera entre 1955 y 1973.[25] Sobre la base de su obra más importante y distintos artículos podemos analizar el aporte que este historiador realizó sobre el período examinado.

A partir del estudio que realiza del 17 de octubre de 1945, James va dando forma a una caracterización del peronismo, según afirma, como una voz "potencialmente herética", al expresar las esperanzas de los oprimidos, inhabilitada como "opción hegemónica viable al capitalismo argentino". Aun

considerando los diversos postulados peronistas de donde se desprenden la aceptación de la legitimidad de las relaciones de producción capitalistas y de la autoridad contenidas en ellas, una vez abierta la crisis de comienzos de la década de 1950 las fuerzas económicas que hasta entonces lo habían tolerado “debieron aceptar que era como cabalgar un tigre”.[26]

Fue, como coinciden numerosos investigadores, al comenzar la crisis económica cuando el peronismo se presentó como una opción política inadecuada para el sector capitalista argentino. Su propia naturaleza le impidió llevar a cabo la modernización y racionalización industrial que la coyuntura reclamaba. La resistencia que el movimiento obrero realizó se tradujo más en una negativa a cooperar que en una acción abierta de huelgas, e impidió que el gobierno peronista pudiera alcanzar sus objetivos. Esta oposición obrera expresaba la ambivalencia de la identificación peronista.

James considera que, aunque no había un reto explícito, las medidas defensivas que los obreros tomaron erosionaron el poder de los empresarios en las fábricas. Estos hechos –la resistencia de los trabajadores a los planes productivistas de la segunda presidencia– fueron una muestra de la pervivencia de cierta autonomía obrera y de la ambivalente identificación peronista de los obreros. Las comisiones internas, tan resistidas por el empresariado, son consideradas para este autor como un símbolo de esa autonomía y del equilibrio de fuerzas en los lugares de trabajo que se había logrado durante el peronismo.

Finalmente, en esta línea de referencias, consideramos destacados los aportes de las investigaciones incluidas en la revista Archivos de Historia del Movimiento Obrero y la Izquierda, dirigida por Hernán Camarero. Especialmente para este estudio fueron consultadas las publicaciones 5 y 6, de 2015 y 2016, respectivamente.[27]

Los empresarios y sus organizaciones gremiales

Esta temática, tal como veremos en los capítulos 2 y 3, desarrolló un importante nivel de producciones, sobre todo en trabajos vinculados con historia de las empresas y debates en torno a la naturaleza de la burguesía en la Argentina. En este sentido, podemos citar como relevantes para nuestro trabajo las investigaciones referidas a historias sobre las organizaciones gremiales empresariales, desde la Unión Industrial Argentina (UIA), hasta la Confederación General Económica (CGE), de Javier Lindenboim, Jorge Schvarzer, James Brennan, Patricia Berrotaran y Torcuato Di Tella (h).[28] También es importante destacar la publicación Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980, dirigida por Marcelo Rougier, que reúne un conjunto de investigaciones que analizan el papel del Estado, las políticas industriales y las estrategias de los empresarios en el desarrollo industrial argentino.[29]

El eje central de muchos de los debates de la bibliografía señalada expresa las concepciones sobre fortalezas y debilidades de la burguesía nacional argentina. Según el investigador Javier Lindenboim, solo unos pocos representaban a empresas medianas y resultan menos conocidos. La dirección de la UIA en estos años expresaba a los grupos económicos más concentrados de la actividad industrial. La rama metalúrgica tenía una representación destacada junto con la textil y, por supuesto, la alimentaria. Por ello, el sector metalúrgico tuvo un número considerable de representantes y el acuerdo entre las cámaras empresariales señalaba que la presidencia era para un representante de la rama alimentaria y cada una de las dos vicepresidencias era reservada para la rama textil y la metalúrgica.

En los reconocidos trabajos de Schvarzer sobre la UIA se estudian los rasgos sociales de este sector que asumió la representación gremial de la citada institución. El investigador señala que la mayoría de los grandes empresarios pertenecían a las élites tradicionales de la sociedad argentina; eran dueños de empresas con larga tradición en el país, “muchas de las cuales se remontan a fines del siglo pasado o comienzos del presente; no se trataba solo de empresas

alimentarias, como suponen algunos observadores, sino también de compañías textiles, metalúrgicas y otras que formaron parte del espectro fabril argentino desde su formación".[30] El autor destaca que esas firmas no eran su única propiedad comercial, ya que esos empresarios eran dueños, o socios, de compañías que desplegaban su accionar en áreas diferentes, especialmente las finanzas y los seguros. Para las décadas de 1940 y 1950, ese grupo social presenta fuertes interrelaciones con empresas "extraindustriales", tales como el ámbito bancario. En resumen, los considera como empresarios grandes, diversificados, con importante atención a intervenir en instancias organizativas gremiales, como la UIA, y sobre todo, de participar activamente en el devenir político de la Argentina. Esta línea interpretativa que representa Schvarzer enfatiza que los dirigentes gremiales de la UIA conformaban una élite cuyas actitudes y acciones políticas y económicas no siempre estuvieron relacionadas directamente con las metas de la industrialización del país.

Finalmente, resaltemos que respecto de la historia de empresarios y empresas, prestaremos especial atención a los trabajos realizados sobre la Siam y su propio derrotero como firma metalmecánica de raigambre nacional. En principio, acotemos que tanto Lindenboim como Schvarzer señalan que dentro de las empresas metalúrgicas, la Siam Di Tella ocupaba un lugar relevante; era una de las firmas más grandes en su tipo. Ello permitió que Torcuato Di Tella ocupase durante varios años cargos directivos en la Cámara Metalúrgica y en la propia UIA. Las investigaciones sobre los empresarios y la participación gremial de esta firma son ciertamente escasas, y los pocos trabajos existentes son analizados desde perspectivas muy diferentes, tal como lo presentaremos en el capítulo 3 de este libro.

Educación: estrategias de empresarios y trabajadores

Es corriente que en las investigaciones sobre la relación entre educación y trabajo se atienda a la naturaleza y las características del sistema educativo subrayando diferentes dimensiones de la temática. Algunas señalan el carácter discriminador hacia los trabajadores del aparato escolar, especialmente presentado por producciones de los años 60 y principios de los 70 en las que se destacaban de qué forma y con qué intensidad los sistemas educativos segregaban a los estudiantes de las clases populares impidiéndoles acceder a niveles de instrucción cada vez más altos. Textos emblemáticos por lo representativo de estos enfoques fueron las investigaciones de Herbert Gintis y Paul Willis.[31] Estos autores no dudaron en denunciar los rasgos reproductivistas de las relaciones capitalistas de explotación del propio sistema escolar.

Varias décadas después, otras producciones referidas a esta temática han considerado que la problemática reviste mayores complejidades y, en parte, muchas de ellas han reivindicado el carácter socializador y democratizante de la educación pública o al menos han ampliado el ángulo de análisis de la relación entre Estado, escuela, capital y trabajo, presentando consideraciones que destacan al campo educativo como espacio de lucha de múltiples intereses sociales. En esa dirección se encuentra el planteo realizado por el investigador brasileño Tadeu da Silva.[32]

También la compilación de Carlos Biasutto, Educación y clase obrera, aborda esta temática a partir de una numerosa selección de trabajos en la que se destacan las iniciativas obreras en el campo educativo.[33] Por su parte, el trabajo de Pablo Pineau, Sindicatos, estado y educación técnica (1936-1968),[34] rastrea precisamente los antecedentes entre el vínculo educación técnica-clase obrera, analizado desde fuentes sindicales y periódicos de la época.

Como lo ha señalado una vasta producción histórica y teórica, entre la clase obrera y la educación existen otras dimensiones de análisis posibles, especialmente aquellas que se refieren a lo educativo como intersección de intereses entre el capital y el trabajo en el mismísimo ámbito de la producción,

es decir, en la fábrica y, por lo tanto, fuera de la órbita espacial de la escuela pública tradicional.[35] Sabido es que esta problemática existió incluso antes de haberse desarrollado y desplegado la idea de "educación popular" estatal hacia las clases obreras y como parte del proceso de consolidación del Estado capitalista hacia el siglo XIX, tal como queda expresado en Repensar la escuela. Subjetividad, burocracia y crítica de Ian Hunter.

La noción de educación popular a partir de los años 60 será identificada –según los escritos del pedagogo brasileño Paulo Freire– con los intereses de las clases populares y presentada como una herramienta con un fuerte sentido liberador, sustancialmente diferente a la concepción liberal que nos describe Hunter en su trabajo.[36]

En ese sentido podemos identificar que tanto los empresarios como los trabajadores contaron con estrategias propias acerca del rumbo que debía seguir el proceso educativo y su relación con el espacio de producción. Creemos que no se trata solo de ver esta dimensión como una revisión crítica de aspectos específicos, tales como la educación técnica o la llamada formación profesional, sino que por historia y trascendencia tanto los empresarios como los trabajadores concibieron perspectivas propias de lucha y resistencia sobre un terreno en el que, además, iban a encontrar en el Estado a un tercer protagonista político –de relativa imparcialidad– como garante de las condiciones de confrontación. Los capitalistas desde los orígenes del sistema intentaron diseñar un sistema educativo conforme a sus tiempos y su legislación fabril, incluso pese a las regulaciones del incipiente Estado y su política de gestión pública.[37] Asimismo, también es factible identificar tempranamente en los trabajadores –recordemos las experiencias escolares anarquistas y socialistas de fines del siglo XIX– estrategias educativas e incluso de políticas y concepciones propias sobre su formación integral, además de reivindicar sus saberes productivos.[38]

También consultamos obras generales sobre la temática educativa que tratan el vínculo educación-trabajo de una manera conceptual y problematizadora. Al respecto podemos citar el libro de Alberto Ciria, Política y cultura popular: la Argentina peronista, 1946-1955, la compilación de Moacir Gadotti y Carlos Alberto Torres Educación popular, crisis y perspectivas, el libro de Noemí M. Girbal-Blacha, Adrián Gustavo Zarrilli y Juan Javier Balsa Estado, sociedad y economía en la Argentina (1930-1997), la investigación especializada en el campo educativo de Adriana Puiggrós, "Peronismo: cultura política y educación (1945-1955)", y obras más generales como las del brasileño Carlos Rodrigues

Brandão, La educación popular de ayer y de hoy.[39]

Finalmente, referenciamos la compilación Trabajadores y educación en la Argentina,[40] que reúne un conjunto de investigaciones que analizan las iniciativas llevadas a cabo por empresarios y trabajadores desde los años 40 hasta los 70 en la Argentina, centradas, particularmente, en torno a las luchas por el control de la producción y las formas alternativas de educación impulsadas por empresarios y trabajadores.

Procesos y conceptos clave

En este apartado expondremos procesos y conceptos considerados clave para el análisis y desarrollo de este libro, destacando, particularmente las nociones de a) proceso de trabajo y control capitalista:la fábrica como espacio de disciplinamiento y conflictividad, b) descalificación, autovalorización y saberes de los trabajadores, c) ley fabril, reglamentos y códigos, y d) relación entre salarios, productividad y control de la producción.

Proceso de trabajo y control capitalista: la fábrica como espacio de disciplinamiento

Entendemos el proceso de trabajo como toda actividad orientada a la elaboración de valor, producto de un complejo mecanismo de producción y reproducción de la realidad social, multicausal respecto de sus manifestaciones y eje principal de la historicidad del capitalismo. Es la subsunción del trabajo y de las fuerzas productivas en el capital, lo que constituye el núcleo fundamental en el proceso de trabajo industrial.

En este sentido, consideramos la socialización capitalista como subordinación de todas las condiciones de vida bajo las exigencias de una organización social cuyo funcionamiento se configura según estrictas relaciones de valor; en definitiva, como socialización mediante la abstracción.[41] Desde estos principios analizamos los mecanismos que diseñan las condiciones sociales de producción a la misma impronta que le asigna el capital. En concreto, se trata de prestar especial atención a los complejos procesos de trabajo y valorización de la producción industrial variando su predominio y combinatoria según la naturaleza del capitalismo argentino en la etapa 1935-1955.

Asimismo, en tanto mecanismos necesarios para la producción y la reproducción de la realidad social, presentamos el control y disciplinamiento como parte constitutiva del proceso de trabajo con perfiles particulares en el caso de las nuevas industrias metalúrgicas en la Argentina. Desde esta perspectiva, analizamos la fábrica Siam como un espacio organizacional dentro del cual opera la necesaria transformación de la fuerza de trabajo en trabajo efectivo exigida por la acumulación de capital según los diferentes momentos históricos analizados. Por ello, entendemos que la organización del proceso productivo está basada en el eje del control y en conseguir la progresiva homogeneización y descualificación de la fuerza de trabajo,[42] siendo fundamental para todo ello la racionalización tecnológica sustentada sobre la división laboral entre concepción y ejecución, tal como sucedió en la organización económica productiva de la empresa Siam. Es en esta dirección en que la cuestión del control se presenta como una de las claves explicativas de la realidad del espacio fabril, ya que

expresa la complejidad de las relaciones sociales que forman el proceso de trabajo como proceso de valorización. En este sentido, el concepto de control es entendido como un fenómeno subordinado a la transformación del plusvalor en capital; por ello, sustentamos en este libro que es la relación con la generalidad de la reproducción lo que le otorga al control su sentido estratégico respecto de la configuración de la fábrica como una de las instituciones constitutivas del espacio de lo sociopolítico en la medida que resulta fundamental para posibilitar la reproducción del capital como sujeto social dominante.[43]

A partir de lo dicho, entendemos que la historia de la regulación capitalista de la fuerza de trabajo se concibe como la búsqueda de técnicas disciplinarias interiorizadas en la constitución misma del proceso productivo con la finalidad de obtener máxima productividad. Es necesario analizar las variadas prácticas desarrolladas por los trabajadores para resistir y bloquear mediante la lucha social estos procesos de tecnificación/explotación productiva,[44] así como también atender las condiciones de su activación laboral, en la medida en que permiten dar cuenta de los entrecruzamientos que se producen dentro de las técnicas disciplinarias. En este sentido, los estudios sobre la aplicación de las estrategias de control capitalista sintetizadas en las técnicas de taylorización y fordización en la producción industrial se presentan como claves para un análisis microfísico más complejo del proceso de subordinación del trabajo al capital en el marco de las unidades fabriles de mediados del siglo XX, representado en este estudio en el marco de las relaciones sociales capitalistas que atraviesan la historia de la empresa Siam Di Tella.

Es claro que la disciplina en el trabajo, como sumisión colectiva, aparezca sobre todo en la fábrica, en donde el control opera sobre el propio proceso de trabajo. La disciplina pasa a estar cada vez más fundada en las necesidades objetivas del desarrollo del proceso de trabajo y se expresa en un mecanismo objetivo: la máquina. La máquina ejercerá como funciones principales el disciplinamiento y la producción y disciplinará en el sentido de que el obrero deberá obedecer a la ciencia y no a su jefe. Por ello, el control ejercido por la vigilancia directa en las primeras fábricas pudo ser sustituido con el maquinismo por un doble proceso de objetivación e interiorización de la disciplina. La disciplina de fábrica no encuentra su fundamento en la división técnica del trabajo; por el contrario, reproduce amplificando los medios de dominación social. Entonces, el espacio fabril se constituye como un ámbito en el cual el reglamento interno es la verdadera ley.[45] La historia del desarrollo de la industrialización es entendida aquí en relación con la resistencia de los trabajadores que, a la vez, tensiona y

fuerza cambios en las estrategias productivas del empresariado.[46]

Como señala Harry Braverman, el concepto central de todos los sistemas de organización del trabajo es el control, ya que el manejo del proceso de producción es la condición necesaria para la formación del beneficio. En el caso de la empresa Siam, en sus primeros años –tal como veremos más adelante– la disciplina y las formas de control del proceso de trabajo se encontraban bajo el signo de la improvisación más que de la innovación. De allí que históricamente el capital reprodujo en el interior de la fábrica una disciplina basada en modelos sociales ya existentes (familia, ejército).[47]

A partir de la realización de los cambios organizativos de la producción, en el caso de la Siam hacia los años 40, los controles y mecanismos de producción vigentes hasta ese momento se mostraron insuficientes, debido a la constante acción de rebelión y resistencia obrera. Se planteó, entonces, la necesidad de una modificación en los modos administrativos y disciplinarios buscando, por parte de la empresa, reducir todas las discontinuidades posibles. El capital sistematizó las experiencias de control patronal sobre la vida del obrero fuera de la fábrica. Esta extensión del control se manifestó en la construcción de barrios obreros que, con mucho criterio, los investigadores le atribuyeron una ideología fuertemente coherente con las necesidades de la lógica fabril. La voluntad de disciplinar la fábrica disciplinando lo que está fuera de la fábrica –el taller y la casa– fue una estrategia de moralización social que se extenderá en muchas industrias de la Argentina y a partir de 1942 será impulsada con fuerza por el propio Torcuato Di Tella. En los procesos de mayor tecnologización, como el que intenta la Siam en los 40, el maquinismo tomará una forma objetiva, la de la dirección de la máquina, que suplantará al control capataz, a la vigilancia directa, y se combinará con las políticas anteriormente desarrolladas. La forma de subordinación del trabajo consistirá en la interiorización por parte del trabajador de las necesidades objetivas del proceso laboral. Al mismo tiempo, la disciplina capitalista buscará extenderse a todos los sitios en los que se habría refugiado. La resistencia obrera se expresó, entonces, en el uso del tiempo y la cualificación que el capital impuso. Por ello, la aplicación de técnicas más afinadas de control disciplinar, tales como las tayloristas y fordistas,[48] buscará terminar con la resistencia obrera y la filtración del tiempo de trabajo allí donde la mirada del patrón no podía alcanzarle. Este proceso se complementará con otras formas de enfrentar la tensión y conflictividad en el marco fabril; allí donde la moralización y la máquina fracasaron aparecerá como variante la delegación de poder del patrón a los delegados obreros o diferentes formas de organización.

Este tipo de disciplina llevará, con el tiempo, a la contractualización de la relación salarial e impulsará, en consecuencia, el concepto de contrato colectivo, modificando las formas disciplinarias, reemplazando a las anteriores o complementándolas. Las actitudes de los diferentes sectores sociales respecto de la aparición de estas formas de normatividad y organización implicaron diversos posicionamientos. Así, para el empresario se trataba de saber utilizar el principio de la delegación obrera como modo particular de relevamiento jerárquico y para los trabajadores, el saber utilizar este mismo principio como medio de lucha y de presión sobre el capital. Estas modificaciones las observaremos y analizaremos en la Siam, sobre todo durante los años del peronismo.

Descalificación, autovalorización y saberes de los trabajadores

La principal tesis del citado Harry Braverman ha señalado el continuo proceso de descalificación y el permanente esfuerzo de los empresarios por restar el control de la producción a los obreros, destacando especialmente que la dinámica capitalista modifica continuamente el proceso de trabajo, sometiendo a los trabajadores a sus patrones de forma creciente y rutinizando sus tareas. Más allá de los reconocidos aportes de este autor, nos parece que sus esfuerzos analíticos no profundizan lo suficiente debido a que presta mucha más atención a lo que los capitalistas han intentado realizar que lo que ha sucedido realmente en el espacio social fabril, principalmente dejando en el olvido las acciones de los trabajadores. Las críticas de diversos autores, como Gordon o Montgomery, señalan que no son exclusivamente las condiciones objetivas y materiales las que determinan el devenir de las relaciones capitalistas, sino también la constante insubordinación del trabajo frente al capital. Los procesos de control sobre los trabajadores expresan los límites del triunfo del capital; esto significa la continua existencia de otros procesos de acción obrera, tales como la autovalorización.[49] En este proceso se evidencia la continuidad e impermeabilidad de los saberes del trabajo[50] –resistencia a la pérdida plena de los saberes de la producción fabril–, así como de la continua resistencia a través de la permanente conflictividad entre el capital y el trabajo. Si el planteo de Braverman respecto a la descalificación obrera fuera correcto en este aspecto, sería inexplicable el sentido que tendrían los cambios en las estrategias del capital –y sus nuevas tecnologías, desde el taylorismo al toyotismo– cuando apelan a controlar, en diferentes momentos de la historia del capitalismo, de un modo cada vez más complejo y sofisticado a los trabajadores en el marco del ámbito fabril. Por ello, nos parece que los procesos de conflictividad obrera en cualquiera de sus manifestaciones expresan la contracara de la resistencia permanente del trabajo y denotan las continuas estrategias del capital en su búsqueda constante por retener el control del trabajo.

En este libro, el punto no es solamente encontrar los anclajes de resistencia de los trabajadores en la fábrica Siam a las innovaciones técnicas, sino que, a lo largo de las diferentes etapas de análisis, se busca una suerte de rediseño de las estrategias de rebelión permanente de los trabajadores, expresado en la

persistencia de los denominados saberes de los trabajadores, aquellos que ni siquiera los procesos de máxima descalificación laboral lograron arrebatar a los propios trabajadores. El saber obrero como parte constitutiva del proceso de autovalorización se instituye así en una suerte de reserva constante del trabajo y en una expresión de la permanente dependencia del capital al trabajo. Los picos huelguísticos de la industria metalúrgica, como 1936, 1942 y 1954 –cuando los obreros de la Siam tuvieron un elevado protagonismo–, no fueron las únicas expresiones de este proceso de resistencia; también surgieron otras formas de acción, tales como la circulación laboral, el ausentismo, el trabajo a desgano, el boicot y las presiones de las organizaciones sindicales en las fábricas, sobre todo en los años 40 y 50.

Relación entre salarios, productividad y control de la producción

En el proceso histórico tratado en este libro, hay tres conceptos que se relacionan de manera estrecha: salarios, productividad y control de la producción. Por ello, creemos que el vínculo entre los salarios reales y la productividad laboral manifiesta aspectos relevantes de la característica conflictividad entre el capital y el trabajo por el uso del trabajo social. Este vínculo se expresa en una fuerte puja por el control de la producción entre empresarios y trabajadores. En este sentido, la relación entre los salarios reales y la productividad laboral expresa una síntesis, al menos parcial, del conflicto entre el capital y el trabajo por la utilización del trabajo social. Numerosos estudios sostienen esta perspectiva, en la que se destaca el carácter histórico de los diferentes procesos de acumulación capitalista y su relación con la conflictividad de clases:

La distribución entre el trabajo necesario (para la reproducción de los trabajadores) y el trabajo excedente (fuente de la ganancia capitalista) es el resultado de la disputa de trabajadores y empresarios por el control de la actividad de los primeros, solo en la medida en que los empresarios logran controlar el proceso de trabajo, pueden extraer suficiente esfuerzo y consiguen frenar las reivindicaciones obreras como para generar y apropiarse del excedente que dará lugar a la ganancia.[51]

Algunas corrientes científicas han analizado estas relaciones en el marco de diferentes etapas históricas como si a cada período le debiera corresponder un “modo de regulación” distinto, tal como sugiere la escuela de la regulación francesa.[52] Esta tiende a adoptar un modelo estructural funcionalista de etapas sucesivas de integración y desintegración estructural, el cual se utiliza como base para una periodización de los grandes ciclos de acumulación. En cada etapa de integración estructural es posible la acumulación sostenida, dentro del marco de apropiados modos de regulación.

Por el contrario, en este libro entendemos los cambios en las formas sociales como resultantes y expresión de los conflictos de clase. En este marco, las formas institucionales son analizadas como mecanismos a través de los cuales las relaciones de producción e intercambio se encuentran subordinadas a la lucha en torno a la reproducción de las relaciones capitalistas. Así, la crisis de un "modo de regulación" no será tanto la crisis de "formas institucionales" de regulación, por ejemplo producto de la no adecuación de los salarios reales a los incrementos de productividad del trabajo, sino más bien una crisis de las formas de dominación capitalista que permiten tanto la generación de un excedente de valor y su apropiación "productiva" por parte del capital.

En consecuencia, buscamos mostrar que la reproducción capitalista es contingente al conflicto entre trabajadores y capitalistas, y que no hay motivos para presuponer la reproducción de las relaciones de clase. Es más, señalaremos cómo las denominadas "formas institucionales" no son más que el resultado de una siempre precaria consolidación de la correlación de fuerzas entre clases. Esta configuración se encuentra bajo permanente puesta en entredicho pues el conflicto de clase no se encuentra aprisionado dentro de esas formas, sino que es siempre una lucha por reproducirlas o transformarlas, en tanto capitalistas y trabajadores confrontan las formas existentes como barreras para su propia reproducción.[53]

Los límites entre períodos son esencialmente políticos y pretenden señalar una suerte de "puntos de quiebre".[54] En ningún caso suponemos que cada etapa se encuentra gobernada por una suerte de "lógica" propia, sino que entendemos que cada etapa presenta ciertas transformaciones cualitativas en las condiciones históricas dentro de las cuales se desarrolla el conflicto de clase. Esas condiciones (que incluyen el carácter de la política estatal, el régimen político, el contexto internacional, las condiciones del mercado de trabajo, etc.) son a su vez el producto de la historia de la lucha por la utilización y apropiación del trabajo social. En esta investigación la relación entre puja salarial y productividad ocupa un lugar relevante como relación conceptual. Semejante marca relacional será el soporte y vínculo en el análisis de las relaciones sociales en el marco de la empresa Siam de 1935 a 1955.

Metodología de trabajo y perspectivas de análisis

El presente estudio fue realizado desde una perspectiva investigativa que combina técnicas cualitativas y cuantitativas con métodos de investigación colectiva. Es un enfoque aplicado habitualmente a estudios sobre realidades sociales y como punto de vista se refiere a una orientación teórica en torno a cómo investigar. En tanto metodología hace referencia a procedimientos específicos propios de la investigación social histórica.

La búsqueda del conocimiento se caracteriza por ser multidimensional en sus formas, por proporcionar resultados cuya utilización y diseño corresponden a procesos de conocimiento desde una perspectiva basada en el análisis crítico del pasado.[55] Los investigadores entran así en un diseño en el que la objetivación de sí mismos se convierte en testigo de la "calidad emancipatoria de su actuación"[56] y en diálogo permanente en procura de la construcción de un conocimiento explicado como un proceso cíclico de reflexión-acción-reflexión, en el que se reestructura la relación entre el conocer y hacer, entre sujeto y objeto de manera de ir configurando y consolidando con cada paso la capacidad de diálogo de los sujetos/objetos implicados en la investigación.

De allí que desde una dimensión cualitativa, la categoría hipótesis/problemáticas de trabajo de una investigación –si bien reconocen los referentes académicos de esta corriente el origen de este concepto en el paradigma cuantitativo– no debe ser entendida como saberes establecidos que esperan ser confirmados empíricamente, sino como una explicación sintética de los conocimientos a priori con los que cuenta el investigador acerca del objeto estudiado. Conocimientos que pueden ser modificados, ampliados o también cotejados a través de la investigación misma con el propósito de mejorar la comprensión del objeto/sujeto.[57]

Las problemáticas que orientan nuestra investigación podrían considerarse dentro de este diseño cualitativo y expresado bajo la forma de "echar redes al agua para observar muestras de manera intensa, profunda y totalizadora que nos permita aproximarnos a la comprensión del todo".[58] En la investigación

desarrollada, por lo tanto, la teoría y el trabajo empírico interactúan en un feed-back dialéctico[59] permanente desde la formulación del problema hasta la evaluación de los hechos y la formulación de un nuevo problema.

Este libro incorpora estrategias múltiples y particularmente se enmarca en lo que tradicionalmente se conoce como estudios de casos. Por ello, primero, realizaremos una breve retrospectiva de esta metodología y luego analizaremos las características de nuestra unidad de trabajo/análisis.

En las investigaciones pertenecientes a estudios de casos en el campo de las ciencias sociales y, en particular, en las historias sobre empresas, el investigador Robert K. Yin[60] es sin duda el autor más citado, habiéndose convertido en referencia casi obligada para todos los que utilizan esta metodología. Siguiendo a este especialista, el estudio de caso es una investigación empírica que estudia procesos sociales dentro de un contexto especificado y enmarcándose en tesis de trabajo desarrolladas en las que se utilizan distintas fuentes de evidencia. Por ello, el estudio de caso es una metodología de investigación ampliamente utilizada en las historias de empresas, desde diversas y muy variadas perceptivas e, incluso, por muy distintas disciplinas científicas.[61]

La larga presencia e influencia de los estudios de casos se refleja en numerosas producciones empíricas, entre las que sobresalen las de Henry Mintzberg, Gary Hamel y C.K. Prahalad.[62] Así, podemos remontarnos a las consideraciones de Mintzberg cuando se refería a la investigación científica, abogando más por un planteamiento inductivo que deductivo. De hecho, se trata, primeramente, de realizar un trabajo investigativo en la búsqueda de patrones y de consistencias para, en un segundo paso, ser capaz de describir algo nuevo más allá de lo esperado[63] y, en consecuencia, con claras intenciones de articular con perspectivas globales de análisis. En nuestro país, la producción de estudios de casos sobre empresas –desde diversas perspectivas y múltiples temáticas– ha tenido un notable crecimiento en las últimas décadas.

Asimismo, debemos enfatizar la creciente complejidad de los fenómenos estudiados, lo que requiere una investigación de carácter exploratorio y comprensivo más que de búsqueda de explicaciones causales y, para ello, los estudios de casos pueden ser las estrategias de investigación más apropiadas. Existen diversas clasificaciones de estudios de casos, entre las que se destacan las que se realizan en función de los objetivos de la investigación y la que se fundamenta en el número de casos objeto de análisis. Atendiendo al objetivo de

la estrategia de investigación, podemos sintetizar la tipología de estudios de casos propuesta por Yin de la siguiente forma: descriptivos, cuyo propósito es analizar cómo ocurre un fenómeno organizativo dentro de un contexto de hipótesis previamente desarrolladas; exploratorios, que tratan de familiarizarse con un fenómeno o una situación sobre la que no existe un marco teórico bien definido; ilustrativos, que ponen de manifiesto las prácticas de gestión de las empresas más competitivas; explicativos, que tratan de desarrollar o depurar teorías, por lo que revelan las causas y los procesos de un determinado fenómeno organizativo. Siguiendo esta clasificación, y teniendo en cuenta el objetivo de nuestro estudio, podemos considerar que esta investigación se corresponde con los estudios de casos descriptivos, ya que se pretende dar cuenta el cómo y el cuándo del fenómeno estudiado. Para ello utilizamos conceptos abstractos para describir y analizar una serie de fenómenos generales, pero basándonos en experiencias investigativas desarrolladas sobre teorías arraigadas. Así visto, los rasgos que definen el estudio de casos de carácter descriptivo se asocian a los objetivos planteados en esta investigación. Al mismo tiempo aspira a dar cuenta de las interrelaciones existentes entre la resistencia del trabajo frente a la racionalización laboral impuesta por el capital, en el marco de las plantas fabriles, con la finalidad de mantener el control de la producción y su dirección hegemónica.

El estudio de caso en esta investigación

Desde una mirada metodológica, entonces, la selección de esta empresa como unidad de trabajo/análisis de la rama metalúrgica se funda en una doble argumentación. Por una parte, la Siam Di Tella expresa el carácter paradigmático y extrapolable de un modelo de desarrollo industrial distinguido por empresas con fuertes inversiones locales –con presencia de capital nacional, más allá de los debates sobre su alcance–, con producciones de bienes durables dirigidos a un mercado interno y con alta absorción de mano de obra, también nacional. También, con fuertes y necesarios vínculos con el Estado, sea a través de la percepción regular de políticas crediticias o por tener activa participación en la realización de obras de carácter público.

De este modo, la metalúrgica Siam Di Tella a lo largo de los años estudiados cumplió un papel de fuerte representación y referente respecto del conjunto de empresas metalúrgicas existentes en el país en ese entonces. Incluso, con una doble representatividad en función de nuestro estudio sobre estrategias empresariales y obreras. Por una parte, porque los cuadros dirigentes que representaban a la metalurgia nacional contaban entre sus voceros más activos a dirigentes de la propia firma: Torcuato Sozio, Guido Clutterbuck, entre otros, quienes sellaban con sus firmas –en nombre de la Federación Nacional de Metalúrgicos, por ejemplo– los documentos o acuerdos de todo el sector, por lo que es altamente improbable dudar de una separación de posiciones entre los dos ámbitos. Dicho de otro modo, lo que la Siam y sus dirigentes pensaban era también un reflejo de lo expresado en los documentos generales de la rama –Federación Metalúrgica–, rubricado por sus propios representantes. Por otra parte, porque fue también en la Siam donde se desarrollaron con gran extensión, organización y virulencia las experiencias obreras que resistieron y disputaron con el capital las iniciativas productivistas –como lo demuestran las fuentes periodísticas y los documentos obreros y empresariales de la época–, tendientes a lograr mayores rindes de los trabajadores.

Asimismo, las innovaciones organizativas obreras también tuvieron su base de operaciones en la Siam Di Tella, en la que se destacaron, sobre todo, las

comisiones internas, las iniciativas acerca de agremiaciones mixtas (capataces y obreros) y las adhesiones más contundentes a las medidas de fuerza (trabajo a desgano, boicots, huelgas, etc,), que tuvieron un anclaje más duradero y efectivo que en otras firmas.

En resumen, el tipo de diseño a utilizar es cualitativo de tipo descriptivo y se utilizaron fuentes primarias y secundarias, con técnicas como la observación, entrevistas y encuestas a los trabajadores, así como también a investigadores especializados en la temática. Los criterios de trabajo metodológico para la utilización y análisis de las fuentes –en este caso apoyadas en las técnicas de triangulación– se sostienen en la articulación de diferentes dimensiones de análisis referidas a las fuentes primarias y secundarias. La identificación y presentación de las fuentes utilizadas está organizadas en dos partes: en la primera realizamos un breve análisis sobre la recopilación realizada por años sobre el Archivo Siam Di Tella, sus aportes y también limitaciones. Nos basamos en estudios generales realizados por archivistas para situar la porción correspondiente a nuestra reconstrucción, así como aquellas consideraciones generales de su valor histórico. Y en la segunda, detallamos el conjunto de las fuentes documentales utilizadas, así como el material bibliográfico pertinente a nuestra investigación. Las referencias y selección de las fuentes primarias de este estudio fueron incluidas en el Anexo de este libro. En él se presenta un breve recorrido organizativo del archivo estudiado y una selección del material que fue considerado de manera directa en este estudio. Consta de un organigrama de la firma Siam (empresas, rubros, número de trabajadores, etc.), actas de asambleas ordinarias (selección), folletos de los artículos de producción de la Siam, cartas de acuerdos empresariales (plan Reynders, 1941), la revista Noticiero Siam (selección), una encuesta sobre las condiciones de vivienda de los trabajadores en la Siam, y una selección de memorias y balances de 1947, 1954 y 1955.

1. El concepto mundo del trabajo es tomado por varios historiadores, extranjeros y nacionales, de una manera integral, es decir, para referirse a la vida de los trabajadores, su organización, cultura e, incluso, a conflictividades con el empresariado. Así lo hacen (con perspectivas y énfasis diferentes), por ejemplo: Eric Hobsbawm, El mundo del trabajo. Estudios históricos sobre la formación y evolución de la clase obrera, Barcelona, Crítica, 1987; Ricardo Falcón, Los trabajadores y el mundo del trabajo, Buenos Aires, CEAL, 1986; Hernán Camarero, A la conquista de la clase obrera. Los comunistas y el mundo del

trabajo en la Argentina, 1920-1935, Buenos Aires, Siglo XXI, 2017. Por su parte, el historiador Nicolás Iñigo Carrera cuestiona el concepto por entender que este "considera a los trabajadores solo como atributo del capital, como capital viviente. Si nos circunscribimos al «mundo del trabajo» las luchas deberían quedar excluidas" (La otra estrategia. La voluntad revolucionaria (1930-1935), Buenos Aires, Pimsa-Imago Mundi, 2016). En el libro de Iñigo Carrera, se encuentra un mayor desarrollo de las referidas argumentaciones. En este estudio seguimos la primera acepción.

2. Adolfo Dorfman, Historia de la industria argentina (1970) y Cincuenta años de industrialización argentina 1930-1980, publicado en 1983. También la prolífica producción de Jorge Schvarzer, como La industria que supimos conseguir de 1996, o "Estrategia industrial y grandes empresas; el caso argentino", en Desarrollo Económico, Nº 71 con varias ediciones y en 1983, "La implantación industrial (en Buenos Aires)", en Buenos Aires, cuatro siglos, entre otras.

3. Pablo Gerchunoff, y Lucas Llach, El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas, Buenos Aires, Crítica, 1998; Mario Rapoport, Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003), Buenos Aires, Macchi, 2000; Eduardo Basualdo, Estudios de historia económica argentina, Buenos Aires, Flacso-Siglo XXI, 2006.

4. Adolfo Dorfman, Historia de la industria argentina, 1930-1980, Buenos Aires, Solar, 1983, p. 45.

5. Jorge Schvarzer, "1925-1955: Auge, expansión y crisis", Todo es Historia, Nº 124, 1977.

6. Dorfman, Historia de la industria argentina, p. 58.

7. Informe Fiat. Delegación América Latina, Oficina de Estudios para la Colaboración Económico-internacional, capítulo "Maquinarias y aparatos eléctricos", Ministerio de Guerra, Dirección de Fabricaciones Militares, noviembre de 1944.

8. Informe de la Cepal, El desarrollo económico de la Argentina. Los problemas y perspectivas del crecimiento económico argentino (tres tomos) de 1969; destacamos también en Informe del CFI (Consejo Federal de Inversiones), Las radicaciones de capitales extranjeros, Serie de Estudios Nº 1, 1960.

9. Marcelo Diamand, “Desarrollo industrial, política y autárquica y capital extranjero”, en Situación actual y perspectivas de la economía argentina, IDES, Nº 16, 1972; el referenciado para estudios sobre economía argentina en los años 30: Jorge Fodor, “Notas para la economía política de la industria argentina”, Boletín Techint, Nº 234, 1985; Jorge Katz, “Características estructurales del crecimiento industrial argentino, 1946-64”, Desarrollo Económico, Nº 26, 1967; Juan José Llach, “El Plan Pinedo de 1940: su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo”, Desarrollo Económico, Nº 92, 1984; también del mismo autor: “La Argentina que no fue. Selección de obras de Alejandro Bunge”, IDES, 1985; o clásicos como Milcíades Peña, Industrialización y clases sociales en la Argentina, Buenos Aires, Hyspamérica, 1986; Jorge Schvarzer, La industrialización argentina, en Cuadernos Nacionales, editados por la Facultad de Derecho de la UBA en 1974 y del mismo autor: Las más grandes empresas de la Argentina, edición especial de La Prensa Económica de 1976 y “1925-1955: auge, expansión y crisis”, en Todo es Historia, Nº 124, dedicado a los “Avatares de la industria argentina”, publicado en 1977.

10. Laura Randall, Historia económica de la Argentina en el siglo XX, Buenos Aires, Amorrortu, 1978; Eduardo Jorge, Industria y concentración económica, Buenos Aires, Hyspamérica, 1986; Eduardo Basualdo, Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos, Buenos Aires, Flacso, 2004.

11. Marcelo Rougier, “La acción del Banco de Crédito Industrial Argentino en la etapa preperonista (1944-1946)”, Ciclos, año IX, vol. IX, Nº 18, segundo semestre de 1999. Y del mismo autor, junto con Claudio Bellini, El estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis, Buenos Aires, Manantial, 2008, así como La industria peronista, Buenos Aires, Edhasa, 2010, escrito por el propio Bellini.

12. Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, Orígenes del peronismo, Buenos Aires, Siglo XXI, 1971; Juan Carlos Torre, La vieja guardia sindical y Perón, Buenos Aires, Eduntref, 2006; José Aricó, “Los comunistas y el movimiento obrero”, Ciudad Futura, Nº 4, 1986; Hugo del Campo, Sindicalismo y peronismo, Buenos Aires, Clacso, 1983; Joel Horowitz, “Ideologías sindicales y políticas estatales en la Argentina, 1930-43”, Desarrollo Económico, Nº 24, vol. 94, 1984.

13. Hiroshi Matsushita, Historia del movimiento obrero argentino, Buenos Aires,

Hyspamérica, 1986.

14. Louise Doyon, Perón y los trabajadores, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1970.

15. Louise Doyon, “Conflictos obreros durante el régimen peronista (1946-1955)”, Desarrollo Económico, Nº 67, 1977, p. 471.

16. Ibíd., p. 122.

17. Karl Deutsch, “Mobilitation and Political Development”, en American Political Science Review, Nº 55, 1961.

18. Gino Germani, Autoritarismo, fascismo y populismo nacional, Buenos Aires, Temas, 1978, p. 65.

19. Samuel Baily, Movimiento obrero, nacionalismo y política en la Argentina, Buenos Aires, Hyspamérica, 1985, p. 56.

20. Ibíd., p. 59.

21. Walter Little, “La organización obrera y el Estado peronista”, Desarrollo Económico, vol. 19, Nº 75, 1979.

22. Scott Mainwaring, “El movimiento obrero y el peronismo”, Desarrollo Económico, vol. 21, Nº 84, 1982.

23. Mainwaring, “El movimiento obrero y el peronismo”, p. 54.

24. Ibíd., p. 517.

25. Daniel James, Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1946-1976, Buenos Aires, Sudamericana, 1990, p. 24.

26. Ibíd., p. 32.

27. Revista Archivos de Historia del Movimiento Obrero y la Izquierda: www.archivosrevista.com.ar.

28. Javier Lindenboim, “El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946”, Desarrollo Económico, Nº 131, 1996; Jorge Schvarzer, Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina,

Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi, 1991; James Brennan, "«Industriales y bolicheros»: la actividad económica y la alianza populista peronista, 1943-1976", Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Emilio Ravignani, 1997; Berrotaran, Patricia et alia, (comp), Sueños de bienestar en la Nueva Argentina. Estado y políticas públicas durante el peronismo 1946-1955, 2004, y Torcuato Di Tella (h), Torcuato Di Tella. Industria y política, Buenos Aires, Tesis, 1993.

29. Marcelo Rougier (dir.), Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas, 2007.

30. Jorge Schvarzer, Empresarios del pasado, p. 62.

31. Herbert Gintis, "Educación, tecnología y características de la productividad del trabajador", en Carlos Biasutto (comp.), Educación y clase obrera, México, Nueva Imagen, 1984; Paul Willis, Aprendiendo a trabajar, Madrid, Akal, 1978; Iván Illich, La sociedad desescolarizada, Madrid, Godot, 1985.

32. Tadeu Da Silva, Espacios de identidad, Barcelona, Octaedro, 2005.

33. Biasutto, Educación y clase obrera.

34. Pablo Pineau, Sindicatos, Estado y educación técnica (1936-1968), Buenos Aires, CEAL, 1991.

35. Raphael Samuel, "Historia y teoría", en Historia popular y teoría socialista, Barcelona, Crítica, 1984.

36. Ian Hunter, Repensar la escuela. Subjetividad, burocracia y crítica, Barcelona, Pomares, 1998.

37. Roberto Elisalde, "Notas sobre las estrategias del capital y el trabajo en el campo educativo: control, disciplina y educación alternativa", Anuario IEHS, Nº 22, Universidad Nacional de Tandil, 2007.

38. Dora Barrancos, Anarquismo, educación y costumbres, Buenos Aires, Contrapunto, 1990.

39. Alberto Ciria, Política y cultura popular: la Argentina peronista, 1946-1955, Buenos Aires, De la Flor, 1983; Moacir Gadotti y Carlos Alberto Torres

(comps.), Educación popular, crisis y perspectivas, Buenos Aires, Miño y Dávila, 1993; Noemí M. Girbal-Blacha, Adrián Gustavo Zarrilli y Juan Javier Balsa, Estado, sociedad y economía en la Argentina (1930-1997), Buenos Aires, UNQ, 2002; Adriana Puiggrós, "Peronismo: cultura política y educación (1945-1955)", en Adriana Puiggrós (dir.), Historia de la educación en la Argentina, Buenos Aires, Galerna, 1993; Carlos Rodrigues Brandão, La educación popular de ayer y de hoy, Buenos Aires, Biblos, 2016.

40. Roberto Elisalde, Marina Ampudia, Juan Pablo Nardulli y Joaquín Calvagno (coords.), Trabajadores y educación en la Argentina, Buenos Aires, Buenos Libros, 2010.

41. Karl Marx, El Capital, libro I, cap. V, y cap.VI (inédito), México, Siglo XXI, 1975.

42. Harry Braverman, Trabajo y capital monopolista, México, Nuestro Tiempo, 1974. Los comentarios realizados por el artículo de Vicki Smith, "Braverman: veinte años después", Sociología del Trabajo, Nº 26, 1995-1996, presentan un debate actualizado sobre el clásico trabajo.

43. En esta temática seguimos el análisis sobre el proceso laboral y disciplinamiento realizado por Castillo Mendoza, "Estudio introductorio", en Jean-Paul Gaudemar, El orden y la producción, Madrid, Trotta, 1991.

44. Para la problemática de la resistencia al control de la producción ver David Montgomery, El control obrero de la producción, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1989, caps. 2 y 3. Desde otra perspectiva me fue útil el estudio realizado por Antonio Negri, Dominio y sabotaje, Barcelona, Iniciativas, 1979 y del mismo autor: Del obrero masa al obrero social, Barcelona, Anagrama, 1980.

45. Ver Marx, El Capital. Los reglamentos fabriles son documentos importantísimos para comprender los significados y las prácticas disciplinarias del empresariado. Permiten comprender el valor de construcción de legitimidades en el marco de la ley fabril y, a la vez, son la medida de codificación de la subordinación del trabajo al capital en el marco del espacio fabril. Este entramado institucional que representa la legislación fabril interna destaca el contradictorio carácter privado de los lugares de producción social.

46. Montgomery, El control obrero de la producción y Negri, Dominio y sabotaje. Montgomery critica las tesis de Braverman, sobre todo en el sentido de

que este autor prescindió en sus interpretaciones de las condiciones subjetivas en la relación entre el capital y el trabajo, dejando de lado aquellas condiciones como la resistencia obrera al control de la producción.

47. La idea de control y vigilancia como parte del proceso productivo está presente en Marx (El Capital, libro I), y también es retomado por Braverman, Trabajo y capital monopolista. Una versión y perspectiva diferente fue aportada por la reconocida producción de Michel Foucault. En su clásica obra Vigilar y castigar, Buenos Aires, Siglo XXI, 1975, el tema del disciplinamiento y el control en las fábricas es analizado bajo la óptica del principio del panoptismo.

48. Uno de los núcleos centrales que aquí destacamos es considerar al taylorismo como parte del proceso de control y descalificación del trabajo obrero. Ver Braverman, Trabajo y capital monopolista. Un importante debate en torno a esta noción se encuentra en la revista Razón y Revolución, dossier sobre el trabajo, Nº 7, verano, 2001.

49. Por autovalorización entendemos la alternativa que en el terreno de la producción y de la reproducción pone en marcha la clase obrera al apropiarse y resignificar el poder del trabajo. En otros términos, la autovalorización es considerada un proceso de reapropiación de la fuerza obrera. La expresión fuerza obrera tiene connotaciones que abarcan no solamente el ámbito productivo, sino también un plano eminentemente político. Ver Negri, Dominio y sabotaje, p. 69.

50. La noción de saber obrero es parte constitutiva del concepto de autovalorización, sobre todo en el sentido de contemplar la existencia de una subjetividad activa de los trabajadores, expresada, además, en la persistencia de saberes técnicos, sociales y políticos en el marco del espacio fabril y considerados impermeables a las múltiples estrategias del capital por eliminar su resistencia y establecer un efecto absolutamente descalificador y nulo en cuanto a capacidades de control por parte del trabajo.

51. Mariano Féliz y Julio Neffa, Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx, Buenos Aires, CEILPIETTE, mimeo, 2003. También consultamos Mariano Féliz y Pablo Pérez, “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, CEIL-PIETTE-Conicet-Universidad Nacional de La Plata, mimeo, 2003.

52. Un “modo de regulación”, según Robert Boyer, La teoría de la regulación. Un análisis crítico, Buenos Aires, Humanitas, 1989, es “un conjunto de «formas institucionales» que modela, canaliza y restringe los comportamientos individuales y predetermina los mecanismos de ajuste de los mercados”. Las “formas institucionales” serían en ese marco todas las codificaciones de una o varias relaciones sociales fundamentales. En el capitalismo, las formas institucionales claves serían las formas de restricción monetaria, las configuraciones de la relación salarial, las formas de la competencia, las modalidades de adhesión al régimen internacional y las formas del Estado. Un “modo de regulación” permitiría, en definitiva, articular un determinado “régimen de acumulación”, es decir, un conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital.

53. El enfoque que utilizamos en este libro supone, en consecuencia, una crítica de la propuesta “regulacionista” que, tratando de explicar la estabilidad en el tiempo de las relaciones capitalistas de clase, subordina el conflicto a los imperativos de acumulación de capital. Si bien el enfoque de la regulación reconoce que las relaciones económicas están socialmente reguladas, lo subordinan a las necesidades del capital.

54. Dado que nuestra intención no es construir una “nueva periodización”, nos apoyaremos en una división de la historia argentina que coincide en general con los diferentes estudios sobre la economía argentina realizados desde la perspectiva de la regulación por autores como Julio Neffa, Luis Miotti y Alberto Hillcoat como desde enfoques estructuralistas (por ejemplo, Aldo Ferrer).

55. Sobre concepciones de la historia, desde una perspectiva crítica seguimos a Michael Lowy, “Una lectura de la tesis «Sobre el concepto de historia» de Walter Benjamín”, en Walter Benjamín. Aviso de incendio, Buenos Aires, FCE, 2002; Susan Buck-Morss, Walter Benjamín, escritor revolucionario, Buenos Aires, Interzona, 2005; Josep Fontana, La historia después del fin de la historia, Barcelona, Crítica, 1992.

56. Ansiur Rahman, “El punto de vista teórico de la IAP”, en Fals Borda y Ansiur Rahman, La situación actual de la IAP en el mundo, Bogotá, Dialnet, 1992.

57. Orlando Fals Borda, El problema de cómo investigar la realidad para transformarla por la praxis, Bogotá, Tercer Mundo, 1990.

58. Ibíd., p. 25.

59. Juan Samaja, Epistemología y metodología, Buenos Aires, Eudeba, 1993.

60. Robert Yin, Case Study Research. Design and Methods, Beverly Hills, Sage, 1984.

61. Jean Hartley, “Case studies in organizational research”, en Catherine Cassell y Gillian Symon (eds.), Qualitative Methods in Organizational Research: A Practical Guide, Londres, University of London, 1994.

62. Henry Mintzberg, Developing Theory about the Development of Theory. Great Minds in Management, Oxford University Press, 2005; Gary Hamel y C.K. Prahalad, Compitiendo por el future, Barcelona, Ariel, 1995.

63. Mintzberg, Developing Theory about the Development of Theory, p. 129.

CAPÍTULO 2

El mundo del trabajo en la Argentina: historiografía, proceso histórico y educación (1935-1955)

Perspectivas y debates historiográficos acerca de los empresarios y las empresas

Producciones generales sobre la teoría de las empresas

En los últimos años y a nivel internacional, desde la economía, la sociología y la historia han surgido innumerables trabajos que desarrollaron diferentes problemáticas en torno al empresariado y sus relaciones con diversos actores sociales. Uno de los ejes más atendidos en los últimos años se relaciona con la necesidad de mostrar cómo el sector industrial –sobre todo el latinoamericano– ha sido capaz de influir decisivamente sobre el aparato estatal de manera de adecuar las políticas públicas a sus objetivos. Este sector social es descripto como de naturaleza "rentista" o "especuladora" –es decir, distanciado de la tradición denominada schumpeteriana–,[1] y con escasa inclinación al desarrollo económico-social integral. Esta caracterización –la del industrial rentista- argumenta que los empresarios habrían optado por sostener políticas de Estado que les garantizaban ingresos a resguardo de la competencia y sin mayores cuidados en la realización de inversiones tecnológicas y de organización productiva. Habitualmente, el destino de las ganancias obtenidas por estos medios habría sido el consumo ostentoso, las actividades "especulativas" o la inversión en el exterior –y la "fuga de capitales", sobre todo a partir de los años 80–.

Asimismo, este grupo social también habría sido capaz, en distintas ocasiones, de "socializar" sus pérdidas a costa, naturalmente, del resto de la sociedad (por ejemplo, a través de la estatización de sus deudas). En todo caso, lo que no habría cambiado a lo largo de estos procesos sería el carácter prebendario-especulativo del gran empresariado que, como se dijo anteriormente, sería, de hecho, el principal factor obstaculizante de un desarrollo capitalista "genuino" para América Latina.

Con matices para los investigadores que sustentan estas posiciones[2] –que algunos autores denominan "heterodoxas"–,[3] la actuación del Estado suele ser percibida como fuertemente condicionada o, en ocasiones, directamente dirigida por los intereses de aquella "burguesía no schumpeteriana". En otras palabras, los niveles de presión y poder de la corporación empresarial le permiten al Estado argentino una muy baja "autonomía" frente a los grupos privados.

En el otro extremo del arco ideológico, lo que encontramos es una visión –llamada “ortodoxa”– de un Estado fuertemente autónomo e, incluso, en ciertos casos, “predador” de la actividad privada que con sus acciones habría abierto el camino para un comportamiento rent-seeker (buscador de rentas) de los empresarios argentinos. Asimismo, habría obstaculizado la posibilidad de que se despliegue la iniciativa privada mediante la profusión de regulaciones en distintos ámbitos, la fuerte presión impositiva y la creación de empresas públicas. Todo esto, por cierto, con fuertes costos en términos de eficiencia, crecimiento y bienestar. Diversos economistas que trabajan o han trabajado en algunas de las principales empresas privadas de investigación y docencia suelen encontrarse entre quienes exponen este tipo de hipótesis. Si revisamos un poco más, veremos que en esta perspectiva conviven dos modelos conceptuales que, compartiendo el diagnóstico básico anterior, tienen diferencias entre sí en cuanto a la lógica subyacente respectiva.

Por un lado, hay quienes sugieren que los empresarios por naturaleza, aquí y en cualquier otra parte, aprovechan las vías más fáciles de ganancia que se les ofrecen y están inclinados al lobby para obtener rentas improductivas o ventajas con búsquedas de beneficios particulares. En este caso, la responsabilidad del Estado pasa por haber abierto la puerta a este último tipo de comportamiento –por incompetencia, por ideología o porque sus funcionarios sacrifican la eficiencia y el bienestar económicos ante sus intereses político-monetarios particulares–. La búsqueda en el pasado remoto del origen de las conductas rentísticas, especulativas y/o corruptas de los empresarios no es, claramente, patrimonio de economistas o sociólogos.

Por otro lado, algunos autores –y, en general, las asociaciones y entidades pertenecientes al mundo de los negocios– sugieren que los empresarios serían víctimas de una situación estructural derivada del accionar de un Estado que pone reglas de juego “erradas”, introduce rigideces en el mercado y es una máquina de extraer recursos del sector privado. En este último caso, se afirma que si los empresarios exhiben comportamientos rentistas es porque “el mundo (el Estado) los hizo así”, y no debido a una peculiar inclinación en ese sentido.

Frente a estas concepciones se destacan otras variantes que sostienen visiones que aspiran a diferenciarse de unas y otras, pero que en definitiva reconocen la fuerza de los argumentos en la ortodoxia interpretativa.[4] Con ello nos referimos a las llamadas terceras perspectivas que –explicitando una distancia entre la ortodoxia y la heterodoxia– objetan las posiciones críticas respecto del

empresariado y del capitalismo para reconocer la existencia de interacciones entre las conductas empresarias, instituciones y desarrollo económico de la Argentina. Uno de los representantes de esta corriente sostiene al respecto la necesidad de atender a los marcos político-institucionales en los que las empresas desarrollan sus prácticas productivas:

Para entender lo que hacen las empresas, debemos partir del contexto institucional y macroeconómico en el que se desenvuelven, ya que este último determinará si aquellas se dedicarán a actividades productivas o improductivas, innovativas o especulativas, según el esquema de retribuciones vigente en cada caso. En otras palabras, no hay sociedades con empresarios genéticamente “schumpeterianos” y otras en donde predominan los “rentistas”, sino que son el entorno macro y los contextos institucionales los que definen el tipo de conductas que serán premiadas y/o castigadas.[5]

Desde esta mirada también se admite que las empresas, a su vez, influyen o intentan influir sobre dichos contextos en función de sus intereses particulares:

En este juego, no puede asegurarse que las instituciones prevalecientes sean las “mejores” desde el punto de vista del desarrollo económico y social, ya que los intereses de las organizaciones más poderosas –y por ende con mayor capacidad de influir sobre las reglas del juego– pueden no coincidir con los de la sociedad en general.[6]

Asimismo, en las últimas décadas, se han sumado numerosas variantes a la teoría social empresarial, como por ejemplo, las investigaciones históricas (especialmente las de Alfred Chandler[7] y de los autores inspirados en su perspectiva) y los aportes surgidos desde la mirada de teóricos nuevos, como el de costos de transacción (con Ronald Coase[8] y Oliver Williamson[9] a la cabeza) y el evolucionista, nacido con los trabajos pioneros de Richard Nelson y Sydney Winter,[10] que han puesto en el centro de su análisis social a las empresas. Los trabajos realizados bajo la inspiración de la corriente institucionalista (Douglas

North[11] es el nombre más representativo de esta línea), así como el creciente interés por explorar las interacciones entre la macro y la microeconomía, también han contribuido en la misma dirección. En particular, de esta variada literatura surge la idea de que el estudio de la conducta empresarial es clave para entender mejor el funcionamiento de la sociedad capitalista, aunque el trabajo pionero de Coase,[12] que tiene más de setenta años, solo en las últimas tres décadas comenzó a ejercer una influencia relevante entre los economistas y cientistas sociales.

Todas estas producciones sostienen que existe una relación bidireccional entre el ambiente macroeconómico e institucional de un país y el tipo de conductas empresariales predominantes. A partir de esta nueva literatura, la gran empresa comenzó a aparecer, siguiendo las huellas pioneras de Schumpeter en lo material, no tanto como un poder económico-político con intereses opuestos a los del conjunto de la sociedad (dominante en buena parte de la sociedad civil), sino como un factor decisivo para el desarrollo en la historia del capitalismo.

Finalmente, tanto fuera como dentro de la economía –incluyendo un rango tan diverso de puntos de vista que van desde los trabajos neoinstitucionalistas de North hasta los aportes desde la sociología de Peter Evans–,[13] el tema de las relaciones entre empresas, marco institucional, Estado y sociedad comenzó a ser incorporado como una variable clave, pero de una manera menos unilateral que en las visiones tradicionales, tanto desde las miradas críticas desde la izquierda (el Estado como “ámbito de negocios de la burguesía”) como de las posiciones más tradicionales de “derecha” (la mencionada rent-seeking society, las teorías de la captura de las agencias públicas, etcétera).

Estas grandes corrientes a nivel mundial tendrán su correlato y sus particularidades en las concepciones historiográficas de la Argentina, tal como lo desarrollaremos en el siguiente apartado.

Estudios sobre empresas en la Argentina: concepciones historiográficas

Los estudios sobre historia de las empresas en la Argentina y América Latina son relativamente recientes. A partir de la década de 1960 fueron publicadas un conjunto de investigaciones que pueden ser consideradas como el punto de partida académico en este campo. Los trabajos de décadas precedentes tuvieron una impronta fuertemente ligada a obras apologéticas desde el punto de vista empresarial o fuertemente críticas, tales como aquellas de contenido militante escrita por intelectuales de izquierda o nacionalistas.

A partir de los años 60, la historia de las empresas se fue desarrollando lentamente y recién en los 80 este proceso se aceleró. Sobre la base de esta trayectoria se pueden establecer dos grandes etapas. La primera abarca desde comienzos de los 60 y llega hasta mediados de los 80; en ella predominaron, sobre todo, investigaciones realizadas por sociólogos y economistas. Los estudios se interesaban en los procesos de desarrollo y, si bien existía curiosidad por la historia, el enfoque estaba puesto más en el presente y en el futuro que en el pasado. La pregunta principal que conducía casi todos los trabajos era si existía un empresariado industrial capaz de liderar un proceso de modernización económica, social y política. Las respuestas variaban según la orientación de los autores, que recorría un amplio abanico entre la teoría de la dependencia y diversas corrientes del marxismo.

Entre mediados de los 70 y 80 hubo revisión de posturas y el foco comenzó a desplazarse desde los empresarios hacia las empresas. Continuó siendo decisivo el aporte de sociólogos y economistas y con perspectivas de análisis desde múltiples dimensiones. También continuaron los debates sobre las características de los empresarios, su idiosincrasia y las relaciones entre las diferentes fracciones del empresariado.

En toda la primera etapa de la historia de las empresas en la Argentina fue central el aporte de investigadores extranjeros que realizaron trabajos sectoriales y estudios de caso, sobre todo de actividades en las que la inversión externa había sido decisiva, como el comercio, los ferrocarriles, los frigoríficos y los

bancos, pero también sobre diversas empresas agroindustriales y manufactureras.

A mediados de los 80 se inició una segunda fase en la que el interés por la historia de las empresas creció notablemente y comenzó a ser reconocida como un área de pesquisa definida. Las causas de estos cambios fueron múltiples: en primer lugar, fue parte de un proceso de maduración de los estudios históricos en el que se fue avanzando hacia grados crecientes de especialización y de desarrollo de subdisciplinas. Estos cambios también se relacionaron con el surgimiento de políticas de cuestionamiento a los grandes modelos interpretativos y a los enfoques estructuralistas y macrosociales.

En ese contexto, la historia de las empresas emergió como un campo en desarrollo en el que se valorizaban nuevos temas y nuevos sujetos y comenzaba a desplegarse una perspectiva microhistórica que les otorgaba un papel relevante a sus actores y estrategias. Los cambios económicos y sociales de los 80 también despertaron una gran atracción por el mundo empresarial, en la medida en que el protagonismo de las ideas neoliberales les imprimió a las empresas un papel relevante en esta nueva etapa.

Comparando la situación actual de la historia de las empresas en la Argentina con la de mediados de los 80, se puede ver que se han producido cambios considerables. En principio porque hay más publicaciones y un mayor nivel de institucionalización de centros de estudios sobre la temática. Las producciones sobre los empresarios han tenido un lugar protagónico, en parte, debido a que en los 60 y 70 muchos investigadores, de tradición liberal, especialmente, trataron de identificar a los empresarios innovadores que pudieran asumir la tarea de conducir procesos de modernización y desarrollo.

A medida que la situación económica empeoraba, las preguntas también iban dirigidas acerca de qué responsabilidad les cabía a los empresarios en esta crisis. Se pasó de la búsqueda de los empresarios schumpeterianos a la de los especuladores (por izquierda) o buscadores de renta (los neoclásicos y el neoinstitucionalismo). Se fue desarrollando una vertiente que encontró en el comportamiento de los empresarios la clave de la baja perfomance de la economía argentina.

Ya desde comienzos de la historia de las empresas se fue configurando una

fuerte crítica hacia los empresarios, originada en lo que Regaslsky llamo como una amalgama de marxismo, teoría de la dependencia y economía clásica.[14] El debate se basó entre la existencia o no de una burguesía industrial nacional en términos de clase e intereses de clase y cómo ello se plasmaba en el desarrollo del capitalismo y también en las posibles alianzas de clase.[15]

Mientras que la izquierda clásica –socialistas y comunistas– y la izquierda nacional sostenían la existencia de fracciones diferenciadas y antagónicas dentro de la burguesía argentina, diversos trabajos durante los 70 cuestionaron estas ideas poniendo énfasis en las alianzas históricas entre dichos sectores o bien de convergencia de intereses.

En la interpretación de Murmis y Portantiero cobró forma la idea de un empresariado multiimplantado que al poseer intereses en diversas actividades económicas, no respondía a ninguna lógica sectorial. Peña [Milcíades] utilizaba el concepto de clases dominantes, remarcando la unidad pero no la identidad entre ambos sectores y cuestionando la existencia de una burguesía nacional integrada por empresarios industriales.[16]

Más allá de las polémicas dentro de la izquierda, surgieron otros análisis, como el de Ezequiel Gallo, que planteaba una interpretación diferente afirmando la no contraposición entre intereses agrarios e industriales en la Argentina agroexportadora, y también se publicaron trabajos que ponían en evidencia la diversificación empresarial, como es el caso de la producción de Javier Lindenboim.

Tal como señalamos anteriormente, en este contexto de revisiones y debates surgió el trabajo de Jorge Sábato publicado en 1979,[17] que generó numerosas adhesiones y críticas. Retomaba los argumentos de Murmis y Portantiero, pero a la vez iba más allá, sosteniendo que en el propio despliegue del capitalismo en el país en el siglo XIX se podía identificar una clase dominante diversificada en varias actividades, que se comportaba más con una mentalidad comercial y financiera que productiva, procurando conservar el mayor capital líquido posible y manteniendo bajos niveles de inversión en capital fijo. Para investigadores

como Sábato, el carácter comercial del empresariado expresaba la clave para el frustrado desarrollo nacional. Dicho comportamiento se habría originado en las características que asumió la producción agropecuaria en sus orígenes –sucesivos booms exportadores más una naturaleza pródiga ofrecía la posibilidad de sustituir actividades de acuerdo con las señales del mercado– trasladándose desde la élite terrateniente hacia el conjunto del gran empresariado.

La obra de Sábato y su interpretación acerca de la naturaleza diversificada de la burguesía argentina tuvieron mucho eco en el mundo académico de las ciencias sociales. Entre quienes adhirieron a esta postura se cuenta a Jorge Schvarzer, Alfredo Pucciarelli y Marcelo Rougier, entre otros. En cuanto a las visiones críticas de esta postura, cabe destacar varios artículos aparecidos en la revista Ciclos entre 1994 y 1996, con artículos de Larry Sawer y Eduardo Sartelli; un número especial de la revista Entrepasados de 1996 con trabajos de Fernando Rocchi y Juan Manuel Palacios, artículos de María Inés Barbero y una polémica publicada por Desarrollo Económico en 2001 y protagonizada por Roy Hora y Jorge Schvarzer. En estos intercambios también deben agregarse los trabajos de Andrés López, quien ha estudiado el sistema nacional de innovación en la Argentina desde una perspectiva histórica, y diversas publicaciones que en forma explícita o implícita toman partido en el debate discutiendo o matizando las afirmaciones de Sábato:

En la confrontación implícita o explícita, entre Sábato y Schvarzer –por una parte– y los diversos autores pueden identificarse tres ejes. La mayor objeción que recorre los trabajos es su falta de sustento empírico en lo referente tanto a la composición de la élite económica argentina como a sus valores y prácticas. Pude afirmarse que en este campo se evidencia una fuerte confrontación entre un modelo hipotético deductivo, por una parte, y una forma de concebir a la labor histórica que sigue un camino de construcción inductiva a partir de la evidencia ofrecida por las fuentes.[18]

En esta vertiente de la polémica pueden a su vez distinguirse al menos tres núcleos temáticos. El primero es la discusión sobre la relevancia de la diversificación de inversiones dentro de la élite económica de la argentina agroexportadora y, a partir de allí, el cuestionamiento a la noción de clase

dominante multiimplantada y la recuperación del concepto de burguesía terrateniente. El segundo núcleo temático es la controversia acerca de los rasgos especulativos de los empresarios argentinos desde la segunda mitad del siglo XIX hasta el presente: las experiencias concretas que se desprenden del análisis de casos revelan una realidad mucho más heterogénea y matizada que la que presenta Sábato.[19] El tercer punto de debate es el cuestionamiento a la falta de una visión histórica comparada, a partir de la cual el caso argentino es presentado como único en cuanto a la presencia de empresarios con inversiones diversificadas –cuando en realidad es una práctica común en los países de desarrollo tardío– y esta supuesta especificidad es esgrimida como un argumento central a la hora de explicar la declinación de la segunda mitad del siglo XIX.[20]

Un segundo eje de la polémica pasa por el papel que se otorga a los empresarios a la hora de evaluar el desempeño de la economía en el largo plazo. En la visión de Sábato y Schvarzer, la falta de espíritu innovador y también la supuesta renuencia a la inversión productiva por parte de los empresarios locales se transforma en la causa principal del fallido desarrollo. Otros autores, en cambio, consideran que la acción de los empresarios no es la única variable explicativa, critican su perspectiva culturalista y consideran que no puede estudiarse en forma aislada del contexto internacional.[21]

Resumiendo, tras más de veinte años de debate, y más allá de la discusión de las tesis de Sábato, hoy es posible identificar dos grandes líneas sobre el papel histórico de los empresarios en la Argentina. La primera, de sesgo fuertemente crítico, considera que no han sido capaces de cumplir ciertas funciones clave, como la generación y adopción de la innovación, la asunción de riesgo, la creación de empresas competitivas y el compromiso con el desarrollo del país. Las causas de ello radicarían en su tendencia a la especulación, a la preferencia por la ganancia fácil y a la construcción de fuertes lazos con el Estado en busca de protección y subsidios. En esta posición se ubican no solo Sábato, sino también otros investigadores ya citados, como Aspiazu, Basualdo y Rougier, que han publicado diversos trabajos desde los 80 sobre esta temática.

Dentro de esta línea se encuentran también autores identificados con la economía a nivel local –neoclásica y neoinstitucional– que ponen énfasis en las actitudes rentísticas y corporativas de los empresarios, sobre todo en la segunda mitad del siglo XX. Una obra representativa de esta perspectiva es la de Roberto Cortez Conde acerca del progreso y la declinación de la economía argentina. Desde una visión neoclásica, Paul Lewis trata de identificar las causas de la

crisis del capitalismo, y sindica al Estado corporativo, surgido con el peronismo, como el responsable de corromper a los hombres de empresa.

La segunda línea de interpretación, menos crítica, resalta la heterogeneidad del empresariado, con una visión más matizada de su accionar.[22] Sin negar que el empresariado argentino –sobre todo el industrial– ha demostrado mayor fragilidad que sus pares de Latinoamérica. Esta posición ve que junto a los rentistas también han existido numerosos otros casos que han sabido tomar riesgos e innovar, debatiendo con la posición que los ha englobado a todos en una categoría común. Por otra parte, esta corriente remarca que hay que tener en cuenta las condiciones de incertidumbre e inestabilidad institucional en las que han debido moverse estos empresarios.

En definitiva, la historia de los empresarios en las dos últimas décadas ha abarcado también otros temas que en muchos casos se relacionan con los ítems señalados y que contribuyen a una perspectiva a largo plazo. Así, una línea importante de investigación es la que estudia sus asociaciones corporativas y su acción política; en ella cabe mencionar los trabajos sobre la Unión Industrial, la Sociedad Rural, los capitanes de la industria y sus organizaciones, y otras asociaciones empresariales.[23] La mayoría de ellos focalizados desde los años 30 –especialmente por el lugar que comienza a tener la industria en nuestro país– y hasta la actualidad.

Así como los estudios empíricos sobre los empresarios han sido un punto de partida para conocer las características y su evolución histórica, los estudios de casos son una herramienta esencial para reconstruir la trayectoria y los rasgos distintivos de las firmas locales. Al igual que en lo concerniente a los empresarios, la evidencia proporcionada por la investigación histórica permite avanzar en la confrontación con los modelos hipotético-deductivos y ofrece a la vez la base para la elaboración de nuevas visiones de conjunto con un mayor sustento documental.

Hasta fines de la década de 1980 los estudios de casos publicados por historiadores eran muy pocos y las historias disponibles provenían mayoritariamente de investigaciones económicas o sociológicas. En primer lugar, se han publicado tres libros que se suman al texto de Thomas Cochran y Rubén Reina sobre la Siam.[24] El primero de ellos es el de Schvarzer sobre Bunge y Born;[25] el segundo, de García Heras,[26] en el que reconstruye la trayectoria de la empresa de la Compañía Anglo Argentina, y el tercero es la historia de Arcor,

realizada por el investigador Kosakoffet.[27] En segundo término, se han editado numerosos trabajos que pueden agruparse conforme a criterios temáticos.

Según el relevamiento realizado por María Inés Barbero, y que seguimos en este estudio, son diferentes las dimensiones de análisis que en los últimos años se han incorporado a las investigaciones sobre el empresariado:

A los libros de Bunge y Born sobre Arcor, y un artículo publicado a fines de los 80 sobre Alpargatas (Gutiérrez y Korol, 1988) se han agregado otros estudios sobre el Grupo Fabril (Barbero, 2000), sobre Siam (Rougier, 2004 y [Elisalde, 2004]; sobre Techint (Castro, 2003 y 2004), sobre el Grupo Torquinst: Gilbert, J, 2001, entre otros. [También] identificamos una última línea de trabajos, centrados no ya en aspectos económicos sino sobre dimensiones sociales y culturales, que ofrece una pluralidad de perspectivas. Abarca una serie de temas, como el estudio de redes sociales dentro de las empresas: Barbero y Felder, 1992; Lobato, 1992 y Barbero y Ceva, 2004; Ceva 1993 y 2005 […] el de las condiciones de trabajo en las fábricas: Lobato, 2001; Elisalde, 2004.[28]

Una de las temáticas más destacadas en los últimos años fue la de la historia de los grupos económicos, que refleja la forma de organización entre las grandes empresas nacionales y también el interés que presenta desde una perspectiva histórica. Tal como es analizado en este apartado, las historias de empresas en la Argentina contienen una multiplicidad de dimensiones, entre las cuales destacamos aquellas que se relacionan estrechamente con nuestra investigación, como por ejemplo, las condiciones de trabajo en las plantas fabriles.

Respecto de las producciones sobre la historia de la empresa Siam, estas son ciertamente escasas y tienen perspectivas muy diferentes. La primera es la obra ya citada Espíritu de empresa en la Argentina, de 1965;[29] es un trabajo ciertamente valioso que reconstruye la historia de la Siam desde una perspectiva etnográfica y cronológica. Fue uno de los primeros estudios de casos en su tipo y contó para su realización con la posibilidad de acceder a una parte considerable de los archivos de la empresa, además de sumar entrevistas a los responsables de la firma e incluso a los trabajadores. Una de las limitaciones de esta obra es que tiene un fuerte carácter apologético de la empresa, además de contar con

simplificados análisis sobre la realidad argentina de aquellos tiempos.

Recién a partir de 2001 surgen nuevas producciones sobre la empresa, entre las que se encuentran libros y artículos con perspectivas diferentes, como es el trabajo de Marcelo Rougier, Tribulaciones de una gran empresa privada en la Argentina. El (o)caso de Siam, 1965-1975, y el de Roberto Elisalde, “Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955”, en el cual se analizan las transformaciones productivas y el impacto social, enfatizando la resistencia obrera en el marco de la firma. Otro trabajo es el de Claudio Castro, Emprendimiento, contexto y aprendizaje, el caso de Torcuato Di Tella y Siam (1910-1960). Hace pocos años fue publicada una investigación centrada especialmente en los últimos años de existencia de la firma. Se trata del trabajo de Rougier y Schvarzer, Las grandes empresas mueren de pie. El (o)caso de Siam.[30]

Cabe agregar también que la historia de Siam es referenciada en numerosos textos sobre historia económica y de la industria en general, aunque su tratamiento es en referencia a ejemplificaciones de procesos específicos o vinculados a etapas económicas particulares.[31]

Proceso histórico: industria metalúrgica, trabajadores y educación (1935-1955)

Situación de la industria metalúrgica, 1935-1943

Fue a partir de la segunda mitad de la década de 1930 cuando comenzó a acelerarse la sustitución de importaciones en la Argentina. Los resultados significaron un importante crecimiento en el proceso de industrialización y abarcaron el desarrollo de diversos rubros en esta actividad. De este modo, las ramas textil, metalúrgica y alimentaria fueron los sectores industriales que lograron un mayor crecimiento:

Incremento en el valor bruto de la producción de ramas industriales seleccionadas entre 1925-1929 y 1937-1939

▪

Rama de industria	Incremento en millones de pesos a precios 1960	Incremento (%)
Alimentos y bebidas	25.240	25%
Textiles	16.840	210%
Metales	7.890	74%

▪

Fuente: Eduardo Jorge, Industria y concentración económica, p. 163.

Para el caso de la industria metalúrgica, un 74% de crecimiento en 1937-1939 con respecto al período 1925-1929 fue un valor destacable; más aún si se tiene en cuenta que de las “industrias artificiales”, como las metalmecánicas, fueron las más resistidas para su desarrollo dentro de la clase propietaria argentina. En este sentido, fue diferente la actitud de los grupos dominantes internos frente al crecimiento de otras ramas industriales, como por ejemplo la textil, que fue la que mejor se adaptó al proceso de sustitución de importaciones, dado que era una actividad complementaria con la existencia en la Argentina de materia primas afines, como la lana y, principalmente, el algodón. Para la clase terrateniente, pensar en un desarrollo industrial basado en la rama metalúrgica hubiera supuesto cuestionar su propia base económica sustentada históricamente por el desarrollo y crecimiento del sector primario-exportador.

Sin embargo, la crisis mundial iba a restringir obligatoriamente las importaciones del sector industrial metalúrgico y forzar a dicha clase a invertir, aunque sea coyunturalmente, en el sector metalmecánico.

En el quinquenio 1925-1929, la industria nacional cubría solo el 39% de la demanda interna de metales y el 30% de maquinarias, vehículos y equipos. El resto de la producción era resultado de la política de importaciones. Así, para ese quinquenio las importaciones en metales habían representado el 17% del total de las importaciones del país. Este rubro, junto con el de maquinarias, vehículos-equipos, textil y vestimenta, constituían los rubros de importación, caracterizados en su mayoría por productos terminados o de consumo final, los de mayor peso en la balanza comercial.

Importaciones y producción nacional en ramas industriales seleccionadas

▪

Rama de industria	Composición de importaciones (%)

Alimentos, bebidas y tabaco	5,3
Textiles y confecciones	22,4
Maquinarias y vehículos	17,8

▪

Fuente: Eduardo Jorge, Industria y concentración económica, p. 135.

De esta forma, la economía argentina iba a experimentar un proceso de cambio que, si bien no fue estructural, al menos significó una transformación y complejización importante del tradicional esquema exportador.[32]

Para el caso de la industria metalúrgica, los principales factores de cambio se expresaron a través del crecimiento en el número de establecimientos industriales, de obreros y de los valores de producción. A modo de ejemplo, consideremos algunos de los rubros más importantes de este sector, en los que se incorporan datos relacionados con el número de establecimientos, producción, trabajadores y salarios:

Maquinarias y vehículos: el número de establecimientos (cifras a diciembre de 1939) llegaba a 8.593 frente a 7.521 registrado en 1937, mientras que en 1935 era de 5.049. Respecto al número de obreros ocupados en esta actividad, de 46.734 inscriptos en 1935, creció a 65.157 en 1939. Por su parte, el valor de la producción en iguales períodos fue de 229.273 millones de pesos en 1935; 364.244 millones en 1937 y 425.764 millones en 1939.

En lo que se refiere a la cuestión salarial de este sector, en 1935, 73.375 millones se destinaban al pago de salarios, lo cual significaba un pago anual por obrero de 1.570 pesos; en 1937 se pagaron 94.154 millones y en 1939, la suma de 105.267 millones, lo que equivalía a 1.615 pesos por obrero y por año; esto equivale a un sueldo mensual de 130,83 para 1935 y de 134,50 para 1939. Estas cifras corresponden a la actividad más importante del ramo.

Metales y sus manufacturas: en cuanto al número de establecimientos, había 3.742 en 1935, 3.995 en 1937 y 4.367 en 1939. Este rubro ocupaba, para los años indicados, 39.020, 48.490 y 52.209 obreros respectivamente, a los cuales se les abonó en iguales períodos la suma de 44.669 millones, 59.430 millones y 67.646 millones. En otros términos, en 1935 se pagó por obrero 1.144 y en 1939,

1.293. Por lo tanto, observamos que la asignación mensual por obrero era inferior a 100 para 1935 y un poco más de 107 en 1939.

Fundiciones de hierro y demás metales: era una de las tareas peor remuneradas. La asignación anual apenas sobrepasa la cifra de 902 pesos por año y por obrero.[33]

Estos valores y relaciones nos muestran con bastante claridad que los trabajadores del sector percibían una retribución que no guardaba relación alguna con el nivel de desarrollo que alcanzó la industria metalúrgica y los beneficios obtenidos por los empresarios.

El contraste entre producción y salarios era aún más marcado si comparamos estos últimos con el costo de vida del período. En términos generales, era reconocida incluso oficialmente la insuficiencia de los salarios para casi toda la década de 1930. Para 1933, el Departamento Nacional del Trabajo calculaba el presupuesto familiar tipo (básicamente incluía alimentación, vivienda y vestimenta) en 130,15 pesos, mientras que el salario medio era de 119,89; en 1937 los mismos rubros se estimaban en 164,19, y en 1943, la relación continuaba siendo deficitaria: 175,75 de presupuesto frente a un salario de 157,85.[34]

Para el caso de la industria metalúrgica, estos valores resultan asimilables a la situación salarial promedio del sector y, en muchos casos, con salarios por debajo de ese promedio general. Tal era el caso de los obreros pertenecientes al sector maquinarias o metales que percibían una asignación mensual menor a 100 pesos.

En resumen, durante esta etapa, tal como lo señalan investigadores del período, la industria metalúrgica fue parte integral del desarrollo de un “proceso de acumulación capitalista sin redistribución del ingreso”[35] que caracterizó a la década de 1930 durante la industrialización bajo el control político liberal-conservador.

Empresarios metalúrgicos y la UIA

La expansión y la diversificación de la estructura industrial y el crecimiento de los sindicatos impulsaron la formación de cámaras empresariales en el sector manufacturero. La mayoría se nucleó en la tradicional UIA. Las secciones gremiales de la entidad pasaron de 48 en 1932 a 72 en 1941. Las cámaras empresarias miembros de la UIA en los años 30 y 40 eran muy heterogéneas, tanto en su composición como en su representatividad y dirección. Algunas nucleaban a sectores industriales concentrados, formados por un número pequeño de grandes empresas, mientras que otros sectores integraban a establecimientos pequeños y medianos. El número de socios de cada una de las cámaras empresariales era bastante reducido y la vida interna de estas pasaba casi exclusivamente por su comisión directiva. La junta ejecutiva de la UIA tenía trece miembros, y su composición desde 1934 hasta 1945 permitió observar una notable permanencia de los dirigentes en sus cargos. Casi la totalidad de los que ingresaban en ella durante la década de 1940 representaban a empresarios o a grupos tradicionales (varios de los cuales estaban creciendo rápidamente en ese período, acorde con la tendencia general), como Fabril, Azucarera, Rigolleau, Tamet y Di Tella.

Solo unos pocos representaban a empresas medianas y resultan menos conocidos. La dirección de la UIA en estos años expresaba a los grupos económicos más concentrados de la actividad industrial. La rama metalúrgica tenía una importante representación junto con la textil y, por supuesto, la alimentaria.[36]

Representación en la UIA según rama industrial

▪

Rama	Cargos

Textil	21
Metalúrgica	18
Alimentaria	12
Química	9 (7 de “jabón”)
Otras	9

Fuente: Jorge Schvarzer, Empresarios del pasado.

Como podemos observar, el sector metalúrgico tuvo un número significativo de representantes. El acuerdo entre las cámaras empresariales señalaba que la presidencia era para un representante de la rama alimentaria y cada una de las dos vicepresidencias era reservada para la rama textil y la metalúrgica.

Dentro de las empresas metalúrgicas, la Siam Di Tella ocupaba un lugar destacado: era una de las firmas más grandes en su tipo. Ello permitió que Torcuato Di Tella ocupase durante varios años cargos directivos en la Cámara Metalúrgica y en la Unión Industrial. En 1939 fue elegido representante patronal a la Conferencia de la Organización Internacional del Trabajo. En 1941 fue elegido vocal de la UIA y en años subsiguientes ocupó funciones como protesorero y tesorero, sucesivamente.[37] En sus reuniones en la Unión Industrial, según afirman algunos de sus colaboradores,[38] Di Tella tenía algunas diferencias con sus colegas empresarios, aunque nunca del todo claras, ya que las representaciones que asumían, así como las posiciones llevadas a cabo en nombre de la rama, rara vez fueron cuestionadas. El período de activa participación de Di Tella en la UIA fue en la etapa caracterizada por crisis económicas y políticas. Una de las preocupaciones que Di Tella planteaba constantemente en las reuniones de la UIA se relacionaba con la puesta en funcionamiento de los derechos aduaneros: según señalaba, los productos terminados debían pagar derechos mayores que las materias primas usadas en su fabricación. En más de una ocasión, Di Tella solicitó al gobierno, por intermedio de la UIA, la clasificación justa de equipos importados para llegar a un tratamiento aduanero justo. Un caso fue el de los equipos eléctricos para heladeras (compresores) en 1935: Di Tella creía que como los compresores no se fabricaban en el país, debían ingresar prácticamente libres de derechos, y que solo podía aplicárseles un derecho elevado cuando se elaboraban en el país. Siam ganó el juicio y dejó establecida en la economía una política que por varios años estuvo presente en las concepciones y debates sobre el desarrollo industrial en la Argentina.

Situación de la industria metalúrgica, 1945-1955

El gobierno peronista de 1946-1955 impulsó una estrategia de ruptura para aquellos años al combinar el desarrollo económico industrial con un importante incremento de la participación de los trabajadores en el ingreso. Los datos y análisis económicos llevados a cabo en esta época señalan la existencia –especialmente en 1946-1948– de una acelerada expansión económica sustentada en la particular situación de la balanza de pagos, influida por la posguerra mundial, y en un destacado crecimiento de la inversión bruta fija. Este contexto de crecimiento industrial se constituyó en un modelo económico que "dio por terminado el modelo agroexportador con la incorporación de la clase trabajadora en términos económicos, sociales y políticos".[39]

Así, durante esta etapa se evidenció una participación ascendente de los asalariados en el ingreso nacional, denotado en un aumento del salario real y la ocupación de mano de obra. El aumento del factor salarial llevó a numerosos investigadores e investigadoras a interpretar que este factor fue el que obstaculizó la posibilidad de crecimiento en la producción y en la tecnologización de la maquinaria industrial, luego de la disminución de la inversión que había sido impuesta por la guerra.

El crecimiento económico de los primeros años del gobierno peronista no consiguió tener continuidad y estabilidad en los mismos términos que hasta 1948, sin embargo, la tendencia prosiguió siendo positiva a pesar de la crisis de 1952. Así, durante ese período se registró una participación creciente de los asalariados en el ingreso nacional, impulsada por un incremento tanto del salario real como de la ocupación de mano de obra. Tal fue su intensidad que varios autores –como afirmamos anteriormente– consideran que este factor fue el que impidió un salto cualitativo en la producción industrial y en la modernización de la infraestructura luego de la reducción de la inversión que había sido impuesta por la guerra.

Ya durante los primeros años de gobierno peronista, la actividad industrial consolidó su predominio sobre la producción agropecuaria; en este rubro se

destacó, naturalmente, la empresa Siam Di Tella.

En términos de la composición de la producción industrial, la comparación intercensal (1946/54) permite apreciar un notorio avance de la metalmecánica, de la cual la fabricación de la heladera Siam es un hecho simbólico que perdura en el tiempo.[40]

El proceso en estos años alcanzó la etapa de la industrialización liviana, y para numerosos investigadores, esta fue una “oportunidad perdida” en la que las reservas de divisas de la Argentina supuestamente se usaron en la redistribución de ingresos hacia los asalariados, los gastos del Estado y la nacionalización de los servicios públicos.[41]

Dado el carácter antioligárquico y antiimperialista del peronismo, en el plano político, según algunos autores,[42] se suele asumir que el capital extranjero industrial, a la inversa de las fracciones del capital local, fue acentuadamente perjudicado. Un indicador apropiado para evaluar la posible discriminación del capital extranjero es la evolución histórica de las utilidades que percibió durante esta etapa en relación con otros períodos históricos.

El capital extranjero que se radicó en la Argentina lo hizo a través de inversiones directas (la forma clásica que adoptan las subsidiarias industriales), y percibió en los años del peronismo las utilidades totales más elevadas, e incluso las percibidas durante el peronismo fueron un 27% más elevadas que en períodos anteriores

Pero en contraste con el período desarrollista, posterior al peronismo, y centrados en la atención de las restantes variables (inversión neta y reinversión de utilidades), se comprueba que, pese a la notable rentabilidad de la época, las empresas extranjeras prácticamente no efectuaron nuevas inversiones, pero sí reinvirtieron parte de las utilidades totales. El capital extranjero tuvo una elevada rentabilidad, aunque la mayor parte de la inversión neta se originaba en nuevos flujos de inversión extranjera directa y en menor medida en la reinversión de utilidades.

Lo que sí es claro es que la política económica del peronismo no tenía entre sus

metas centrales impulsar el capital extranjero en la actividad industrial local, aunque sí admitir y garantizar su existencia y, por lo tanto, su peso estructural ya que, salvo excepciones vinculadas al conflicto bélico, no intentó la nacionalización de estas empresas. Para investigadores como Basualdo, estas políticas se explican a partir de la necesidad política del peronismo de consolidar una “burguesía nacional”, más allá de sus dimensiones:

El objetivo prioritario era consolidar la burguesía nacional y buena parte de la oligarquía diversificada, por considerarla integrante de aquella. Bajo ese supuesto, resulta evidente que el notable monto de las utilidades y de la tasa de rentabilidad exhibido por el capital extranjero no indica una excepción sino una situación generalizada de la rentabilidad industrial, con las lógicas diferencias derivadas del peso estructural de cada una de las fracciones empresarias.[43]

El peronismo, de este modo, limitó los alcances del modelo agroexportador tanto en término estructurales –con la estatización de la infraestructura– como financieros, readministrando la renta agropecuaria a partir de fuertes cambios en los precios relativos entre el sector urbano y rural, y específicamente entre la industria y el agro, como complemento de la intensa intervención estatal encaminada a consolidar el desarrollo industrial.

El “contenido oligárquico” de la política peronista radica en el salto cualitativo que registró la oligarquía diversificada como fracción empresaria industrial, excluyendo el resto de la oligarquía, exclusiva o principalmente terrateniente […] Se estableció la relación inversa a la que había primado durante la vigencia del modelo agroexportador ya que, de aquí en adelante, al desplazarse el espacio privilegiado de acumulación hacia la producción industrial, la oligarquía diversificada tuvo, sin dudas, una inserción trascendente.[44]

El escollo insalvable para los primeros gobiernos peronistas estuvo en lo nuevo que le aportó la industrialización (estrategias del capital) al desarrollo económico argentino, y no desde el lado del trabajo (la organización de los trabajadores),

como conciben las corrientes liberales.

Las evidencias insinúan que la alternativa entre estatización de los servicios públicos o industrialización pesada no era tal: perfectamente podían llevarse a cabo ambas iniciativas, aun acompañadas por la redistribución del ingreso hacia los asalariados.

Era esperable que el nivel de utilidades y de la tasa de ganancia estuviese en relación directa con la jerarquía estructural de cada una de las fracciones. Las utilidades obtenidas por el capital extranjero serían las más elevadas, seguidas por las de la oligarquía diversificada[45] y, finalmente, la burguesía nacional. Dado el sesgo de la política económica a favor de las fracciones de origen local, las utilidades y la tasa de ganancia aumentaron respectivamente a favor de los capitales locales, manteniendo preeminencia la denominada oligarquía diversificada.

En síntesis, durante sus primeros gobiernos, el peronismo consiguió disciplinar a varios de los sectores centrales de la agotada economía agroexportadora, pero fue doblegado por las fracciones del capital que conducían la actividad dinámica más desarrollada. Entre ellos se encontraba, además del capital extranjero, la fracción dominante de la oligarquía extranjera.

El principio del fin del gobierno peronista comenzó cuando la rentabilidad obtenida por las fracciones industriales dominantes empezó a descender. Ante esta situación, y tal como lo hicieron sistemáticamente en años posteriores, las fracciones dominantes del capital llevaron a cabo una ofensiva política ideológica y económica para instalar socialmente la convicción de que el problema radicaba en los excesivos gastos estatales y en el elevado nivel de los salarios. En esas circunstancias, como lo han destacado algunos autores, la posición de la burguesía nacional no se diferenció demasiado de la adoptada por las fracciones empresarias dominantes. Al final del peronismo tres fracciones se disputaban la conducción del proceso económico, social y político: el capital extranjero, la oligarquía diversificada y la burguesía nacional.

En lo que respecta a los niveles de producción en la rama metalmecánica en esta etapa, las empresas de este sector lograron un destacado crecimiento, consolidando sus negocios a partir de las políticas crediticias del Estado peronista. De allí que los empréstitos, subsidios y créditos fueran el verdadero sustento de muchas de ellas. Como lo han demostrado recientes

investigaciones,[46] las políticas públicas tendientes a favorecer el crecimiento industrial por estos años no discriminaron a sus destinatarios. Incluso a sabiendas del favoritismo –al menos discursivo– que el peronismo desarrolló a beneficio de la llamada "burguesía nacional". Empresas de origen extranjero, grandes grupos industriales de capital local, además de las pequeñas y medianas firmas, se vieron favorecidos por la política industrial del peronismo.

En 1946 se concentraba una cuarta parte (23.000) del total de establecimientos industriales del país, ocupaba a 264.000 personas y empleaba para su funcionamiento 366.000 HP. El censo de 1954 indica –como en caso de la industria textil– la importancia adquirida en el corto plazo por este rubro de la industria: 48.000 establecimientos metalmecánicos daban trabajo a 418.000 personas y empleaban 950.000 HP.

Los préstamos otorgados por el Estado a los empresarios nos dan una pauta del tipo de industrias que se desarrollaron por estos años, tal como podemos verlo reflejado en el cuadro de la página siguiente.

En el caso de la rama metalúrgica, las principales empresas que se destacaron fueron las siguientes:[47] Acindar, Dálmine, Artac, La Cantábrica, Cometarsa, CATITA, La Unión, Fundiciones Beutin, Metaldinie, Crisoldinie, Impa, Citati, Industria Metalúrgica Gurmendi y Cía. y, por supuesto, Siam Di Tella. Esta última firma estaba situada entre las diez más importantes del país (junto a La Cantábrica, CATITA e IMPA) en el período reseñado.

Distribución de los préstamos por rama industrial, Banco de Crédito Industrial Argentino (% importes)

Año	1946	1948	1950	1952	1955
Alimentos, bebidas, tabaco	24,8	15,5	11,4	14,8	17,9
Textiles	8,6	10,8	22,1	30,0	28,2
Productos químicos y fármacos	19,1	7,6	5,6	6,7	6,2
Metalúrgicas	19,9	15,1	15,8	22,0	21,3
Productos forestales	4,9	3,5	4,1	4,8	5,0
Caucho y sus manufacturas	0,1	0,2	0,2	0.7	0.7

Cuero y sus manufacturas	2.0	1.2	1.5	1.7	2.6
Construcción	9,1	10,6	11,7	6,1	5,0

▪

Nota: en 1948 el ramo de transporte absorbe el 22,6%.

Fuente: Banco de Crédito Industrial Argentino, Memoria y balance de 1943 y 1955.

En esta selección encontramos firmas privadas y también estatizadas, como por ejemplo Impa y Metaldinie, pertenecientes a la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE). En cuanto a su volumen, en producción, número de trabajadores e incidencia en el sector, son las más importantes, considerando aquellas clasificadas por los economistas como medianas y grandes empresas. La mayoría de estas industrias fueron beneficiadas por créditos y subsidios oficiales.

Las industrias del acero fueron especialmente favorecidas por el crédito oficial durante la gestión peronista. De las empresas que más auxilio financiero recibieron se destacan: la Industria Argentina de Aceros Acindar, que desde 1943 se instaló en Rosario (Santa Fe) a instancias de Acevedo y Shaw –dos representantes de la élite dedicados al negocio de la construcción y al comercio de importación–. En 1951, Acindar inaugura su planta en Villa Constitución a la espera de su integración con Somisa, mientras Dálmine Safta obtiene importante ayuda crediticia para impulsar la fabricación de tubos de acero.

En la elaboración de tubos y caños de acero sin costuras se destacó Dálmine Sociedad Argentina para la Fabricación de Tubos de Acero SA Industrial y Comercial. Esta fue una empresa de origen italiano nacida en 1906 (en los años 40 quedará a cargo de Agostino Rocca), que en noviembre de 1950 solicita del Banco de Crédito Industrial Argentino un préstamo para financiar la construcción de su planta industrial e instalaciones. En la operación crediticia, Dálmine suele contar con la garantía solidaria de Techint, además de la garantía flotante, que le permite obtener otros créditos superiores a los 20 millones de pesos con un interés que oscila entre el 7 y el 7,5%.

Entre las empresas medianas del ramo puede citarse Artac Manufactura Argentina de Tubos de Acero SA. Sus vínculos con Acindar se formalizaron a través del crédito, ya que no son pocos los acuerdos –siempre superiores al

millón de pesos– del Banco de Crédito Industrial que recibió la primera con la fianza solidaria de la segunda acería.

En el ramo de fundición de hierro y acero, pero también en el de fabricación de máquinas y artículos rurales, se destacó La Cantábrica SA Metalúrgica, Industrial y Comercial, fundada en 1902 por capitales españoles, sobre la base de la fundición El Carmen, instalada en Barracas en 1890. En 1943 se trasladó a un predio de 34 hectáreas en Haedo, donde instaló cuatro hornos Siemens Martín de 25 toneladas de capacidad cada uno, que comenzó a operar en 1937, pese a los problemas de abastecimiento. Desde aquí encaró su propio proceso de crecimiento en materia de laminación de aceros, con un activo –a junio de 1948– de 43.207.189 pesos, un pasivo de 19.766.468 y un capital supuesto de 23.440.721.

En el rubro de construcciones metálicas ocupó un lugar destacado Cometarsa Construcciones Metálicas Argentinas SA, que gozó del crédito fluido –de mediano y largo plazo– desde 1951, por montos superiores de 6 millones de pesos (a pesar de contar con un capital líquido declarado de 4 millones), que le concedió el Banco Industrial con la fianza solidaria de Techint Cía. Técnica Internacional SA Comercial e Industrial. En este ramo industrial, con un capital más modesto y dedicada a la fabricación de bañeras, se destacó la fábrica de Pedro Citati radicada en Avellaneda, que obtuvo apoyo financiero con la garantía de la firma Lorenzo Torres y Pedro Citati, Ganadera, Agrícola e Inmobiliaria.

Otra empresa de rasgos parecidos fue Fundición y Talleres La Unión SA, mediana empresa radicada en San Martín (provincia de Buenos Aires), que contó con un capital líquido de 12 millones de pesos hacia 1952, un activo que rondaba los 20 millones y que se benefició por tratarse de un importante establecimiento metalúrgico. Entre los talleres más pequeños dedicados a la fundición de hierro resulta interesante la evolución de Fundiciones Beutin SRL, situada en Florida.

La empresa nacionalizada Metaldinie figura en lugar destacado en el rubro fundición entre las metalúrgicas medianas y cuenta para hacerlo con el respaldo solidario de la DINIE –una especie de “holding público” que tomó a su cargo todas las filiales alemanas confiscadas con la declaración de guerra al Eje, y del crédito, generalmente prendario–, del Banco Industrial, que le acuerda sucesivos préstamos, siempre superiores a 1,5 millones. En octubre de 1951 es precisamente la DINIE la que solicita a esta entidad bancaria en crédito de 7 millones para que Metaldinie pueda pagar materia prima importada y acrecentar

su producción.

Empresas metalúrgicas receptoras de préstamos de más de 1 millón del Banco de Crédito Industrial Argentino y Banco de la Nación Argentina (1946-1955) (en miles de m$n)

Empresa	Responsabilidad	Deuda	Responsabilidad	Deuda	
Activo	Pasivo	Capital líquido	Activo	Pasivo	Capit
Acindar	7.714	5.338	2.375	1.660	412.6
Siam Di Tella	40.867	7.743	33.124	11.281	452.7
Tamet	80.156	35.926	44.230	1.000	253.0
La Cantábrica	43.207	19.766	23.440	3.070	168.6
Klockner	20.940	13.910	7.030	5.934	56.03

* Adeuda en total en 1952 $ 129.497.012.

Fuente: Archivo del Banade, Libros de Actas del directorio, 1946-1955. Archivo del Banco de la Nación Argentina, Libro de Actas del Directorio, 1946-1951.

En el caso de Crisoldinie SA, otra empresa nacionalizada dedicada a la laminación y fundición de hierro, los acuerdos crediticios bancarios posteriores a 1952 no estipulaban ni el destino del préstamo, ni la forma de su reintegro.

Otra empresa metalúrgica nacionalizada fue IMPA (Industria Metalúrgica y Plástica Argentina). Esta operaba con el préstamo bancario industrial a través del Departamento del Exterior del Banco Industrial para realizar pagos por sumas superiores a los 5 millones y para completar la cancelación de deudas significativas, que en ocasiones afectan el recupero de este crédito estatal recibido.

En Nueva Pompeya, la sociedad anónima Talleres Metalúrgicos San Martín-Tamet (acrónimo de talleres metalúrgicos), heredera de los viejos Talleres Pedro Vasena e Hijos –fundado en 1870–, que fue epicentro de las huelgas que dieron origen a la "semana trágica" en enero de 1919, fue comprada por la compañía Ernesto Tornquist y se hizo acreedora del crédito ventajoso que le proporcionó el Banco de la Nación tanto en cuenta corriente como en pagaré directo, a la tasa de interés corriente para la mayoría de estas firmas (6% anual), con destino a la compra de materias primas. Al 31 de diciembre de 1948, la firma registraba un activo de 120.123.395, un pasivo de 51.536.034 y un capital de 68.587.361 (incluidas reservas). Contaba por estos años con 760 empleados y 3.300 obreros, y disponía de un potencial de 18.000 HP. Tenía dos fábricas en los alrededores de Buenos Aires y sus muelles de carga en el Riachuelo.

En la década de 1940, Industria Metalúrgica Gurmendi y Cía. contaba ya con una planta de laminado, trefilación y galvanizado de acero sobre el Riachuelo, un espacio que se transformó rápidamente y dejó atrás su vinculación casi exclusiva con el frigorífico. Para 1950 amplió entonces sus rubros de producción y se comenzó a dedicar no solo a la laminación de hierro, sino además a la fabricación de tanques australianos, metal desplegado, chapas de hierro y

artículos de ferretería. Pero a fines de 1951, la falta de zinc paralizó la planta de galvanización de chapas.

Como hemos visto, grandes y pequeñas empresas conviven en la Argentina peronista, al amparo del crédito oficial. La Compañía Argentina de Talleres Industriales, Transportes y Anexos (Catita), compañía Metalúrgica Estaño Aluminio SA, la compañía General Metalúrgica, Industrial, Comercial y Financiera SA son algunas de las fábricas metalúrgicas con taller industrial de mediana envergadura que se beneficiaron con el crédito hipotecario y prendario del Banco Industrial para consolidar su posición.

La siderurgia, entendida como una actividad básica para todas las industrias, aparece poco integrada a esta expansión y tiene escasa significación. El consumo de hierro y acero en el decenio 1945-1954 apenas alcanzaba a un millón de toneladas anuales. En 1947 se dicta el Plan Siderúrgico Nacional (ley 12.987), que establecía "una vigorosa acción del Estado para promover la industria siderúrgica".

Como dinamizador del sector, la Fábrica Militar de Aviones de Córdoba –inaugurada en la capital de esa provincia en 1927 con un capital de 12 millones–, que en 1928 lanzó su primer aparato modelo Avro, promovió a otras industrias subsidiarias, y FIAT Someca Saic obtuvo hacia 1955 el apoyo financiero oficial para radicarse en Córdoba. Se perfilaba, de esta manera, una nueva imagen –según los documentos oficiales de la época– de la "nueva Argentina peronista".

Finalmente, localizamos a una de las firmas más importantes del sector, la Siam Di Tella. Existían por esos años unos veinte establecimientos que fabricaban aceros especiales, pero solo tres (La Cantábrica, Pedro Citati y Siam Di Tella) fueron las empresas consideradas como las más importantes de la rama.

El crédito oficial y también el dinero de sus clientes acompañaron la expansión de la Siam, sobre todo a partir del desarrollo del mercado interno argentino en tiempos de peronismo. La empresa se consolidó con la ayuda financiera del Banco de Crédito Industrial, que no dudaba en calificarla como "bien constituida y equilibrada".

Para enero de 1947 registra una deuda con el Banco de la Nación Argentina de $ 3.090.700 (incluyendo las que tiene en la agencia Asunción); cuando su activo

asciende a $ 40.867.959, su pasivo es de solo $ 7.743.365 y registra un capital supuesto de $ 33.124.594.[48]

De todos modos, Siam Di Tella acrecentó progresivamente su responsabilidad financiera y el 30 de abril de 1948 sus registros indicaban que su activo se había triplicado respecto del de 1947, alcanzando 127.487.239 de pesos; su pasivo se quintuplicó y alcanzó 61.353.734, mientras que el capital supuesto se duplicaba, ascendiendo a 66.133.505 y sus ventas rondaban los 70 millones. Sus deudas también crecieron y se cuadruplicaron respecto del año anterior y ascendieron a 12.540.772.

A partir de 1949, la mayoría de los créditos contraídos por Siam Sociedad Industrial Americana Maquinarias Di Tella (Talleres Metalúrgicos) con el Banco de la Nación se destinan a la compra de materias primas y al pago de sueldos.[49]

En 1954 la firma solicitó al Banco de Crédito Industrial un préstamo de 50 millones para la compra de materias primas y el pago de jornales, pero la entidad financiera solo le concedió el 50% del monto pedido, a un interés del 7% anual y con un plazo de reintegro de dos años. El Estado peronista a través de sus sistemas decidió implementar la cautela, sobre todo en tiempos de crisis económica, tal como ocurrió en 1952.

No todas las empresas gozaban de tanta prosperidad al amparo de un crédito oficial generoso, como la Siam Di Tella. En algunos casos, como ocurre con Boris Garfunkel, los orígenes de la firma se vincularon con la importación de equipos de radio y artefactos similares; fue un claro ejemplo de capital comercial dedicado a la producción fabril en tiempos de cierre de la economía argentina, y fue también el origen de un diversificado grupo industrial capaz de atender la variada gama de la demanda de electrodomésticos, que se consolidó al finalizar la guerra en medio de la expansión del mercado interno.

Ya a partir de 1953 se replantearon la política y el proceso industrial. Mejoraron entonces las condiciones en que se desarrollaban las industrias metalúrgicas y mecánicas. Creció la producción de acero, de hojalata, de artículos para el hogar,

refrigeración y cojinetes, de automotores, tractores y motocicletas, conforme a las pautas fijadas por el Segundo Plan Quinquenal, que consolidaba a esta rama industrial con un reajuste de sus actividades y una racionalización de las empresas. Pero el endeudamiento que mantuvo con la banca oficial se incrementó. En materia de provisión de materias primas y control de sus costos, jugaron entonces un papel significativo la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina, la Dirección de Industrias del Estado, el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) y las cooperativas patronales. Un nuevo subsidio a la industria, por medios alternativos que quedaban en manos de estas entidades, mostró la decisión del Estado de intervenir en el sector.

Evolución de la Siam Di Tella Ltda. (en $)

Año	Ventas	Utilidades	Capital	Resoluciones y leyes sociales
1948	108.605.000	10.695.071	49.200.000	1.997.933
1950	159.464.000	17.820.839	78.800.000	11.881.933
1951	127.757.891	25.788.721	84.775.800	22.822.208
1953	636.359.777	-	180.977.888	-
1955	-	-	231.917.972	-

Fuente: Archivo del Banco de Crédito Industrial Argentino, Libro de Acuerdos del Directorio, 1950-1955.

Empresarios metalúrgicos, UIA y CGE

En mayo de 1946, surgió la Asociación Argentina de la Producción, Industria y Comercio (AAPIC), que se presentaba como una central empresarial. Su finalidad era desplazar definitivamente a la UIA y en los primeros tiempos logró cierta representatividad. A pesar de los objetivos de AAPIC, antiguos dirigentes de la UIA aparecen en ella desde su origen; se trata de los "conciliadores", algunos de los cuales figuran en la comisión directiva de la nueva entidad, como Juan Borgonovo y Ernesto Herbin, junto a Rolando Lagomarsino y Miguel Miranda.

En el mismo período se inició un movimiento que tendía a formar un frente empresarial organizado desde el interior del país. En 1948, el Primer Congreso del Norte Argentino, en Tucumán, creó la Federación Económica del Norte Argentino; en 1950 se llevó a cabo el Segundo Congreso, en Catamarca, en el que se creó la Confederación Argentina de la Producción, la Industria y el Comercio (Capic) inspirada por José B. Gelbard.

En agosto de 1952 se realizó una asamblea de la Capic en Rosario, y dos meses más tarde una delegación de la entidad era recibida por el presidente Perón; luego de este apoyo oficial, las gestiones para la unidad se aceleraron: en diciembre se realizó una asamblea de las tres federaciones y en 1953 se nombraron nuevas comisiones directivas en cada una de ellas y en agosto se constituyó finalmente la CGE como organismo máximo de la vasta red de entidades existentes.

El primer interventor en la UIA, Nicolás Carbone, asumió el 23 de mayo de 1946. El 29 de julio de 1946, un nuevo decreto, suscripto por el propio Perón, ya como presidente de la Nación, derogó la personería jurídica de la UIA, preparando la liquidación. El sector renovador impulsó una propuesta de reorganización de la UIA, desconociendo la intervención del gobierno. En septiembre volvió a reunirse la comisión directiva, que criticó a la junta de Pascual Gambino, perteneciente al sector dispuesto al diálogo con Perón, llamados los "conciliadores", planteó que podía opinar como "sociedad de

hecho” y eligió una nueva junta ejecutiva provisoria: en ella figuraban, entre otros, Miguel Campomar, que había sido durante más de diez años vicepresidente de la entidad, Guido Clutterbuck, del grupo Siam Di Tella, y Eduardo Verardo, que cumpliría un rol importante en los años siguientes.

La UIA siguió funcionando, dirigida por el interventor, cobrando las cuotas sociales y gremiales y realizando las tareas administrativas indispensables; mantuvo una existencia latente, bajo una intervención que conversaba con socios y dirigentes, y la existencia paralela de una junta ejecutiva provisoria que continuaba actuando, aunque no fuera reconocida formalmente.

En agosto de 1949, el interventor designó una “comisión asesora”, en acuerdo con los socios de la UIA, cuya composición “daba satisfacción a los distintos sectores de la casa”; entre los doce miembros nombrados figuraban Alfredo Fortabat, Miguel Campomar, Roberto Llauró, Aquiles Merlín y otros. A pesar de la intervención, la UIA continuó con su acción política, desconociendo los hechos y las decisiones del gobierno. Los conflictos con el peronismo, sin embargo, no estaban resueltos y seguían actuando quienes querían desplazar definitivamente la UIA del panorama gremial empresarial.

En 1950 la Confederación de Industrias Metalúrgicas Livianas presentó a setecientos de sus integrantes para inscribirse en los registros de la UIA como socios individuales. A la Federación Argentina de Entidades Defensoras del Comercio y la Industria, que agrupaba a los pequeños y medianos empresarios, se la considera como la antecesora de la CGE.[50] La Federación de la Industria, que apareció así en la vida político-social del país (junto a las Federaciones del Comercio y de la Producción), tenía un consejo directivo de diecisiete miembros, de entre los cuales había tres que representaban directamente a la UIA, además de otros antiguos dirigentes de la entidad que se presentaban por la Confederación Económica Argentina (CEA).

La nueva organización entró rápidamente en crisis. José B. Gelbard,[51] que comenzaba a tener influencia en el panorama gremial empresarial, renunció a su cargo en la comisión directiva, junto con otros representantes de la Capic, y la situación quedó indefinida hasta que, en 1953, se organizó la Confederación General Económica (CGE). Todavía a fines de 1952, los socios de la UIA intentaron reconstruir su entidad como base para una Federación Industrial. Los representantes de las 279 empresas que firmaron el pedido efectuaron su propia caracterización:

Somos los mismos industriales que cursamos el petitorio del 6 de agosto de 1946; los mismos que acompañamos el incremento sin precedentes impuesto a la industria por S.E. el general Perón en sus pocos años de actuación; los mismos que hemos acudido a todos sus llamados; los mismos que hemos adicto a sus premisas justicialistas, pusimos a su servicio nuestros mejores esfuerzos de voluntad.[52]

En agosto de 1953 se organizó la CGE y su reconocimiento definitivo fue acompañado por un decreto –fechado en septiembre– que ordenaba la liquidación definitiva de la UIA y la transferencia de su patrimonio de la Escuela Industrial de la Nación. El eclipse de la UIA, que ya parecía definitivo, duró un breve lapso. Exactamente dos años después del decreto que ordenó su liquidación, el golpe de Estado de septiembre de 1955 derrocaba al gobierno peronista; en un par de meses el nuevo gobierno disolvió la CGE, considerada una herramienta del régimen, y reconoció nuevamente a la UIA como entidad rectora de la industria argentina.

Los trabajadores: organización y conflictos desde la etapa preperonista a la peronista

Los trabajadores en los orígenes del peronismo

El interés por establecer cómo y por qué se produjo la vinculación entre clase obrera y peronismo ha llevado a la elaboración de una gran cantidad de trabajos de investigación en el campo de las ciencias sociales. El objetivo principal de estos estudios fue analizar, en términos generales, los cambios provocados en la sociedad argentina y, en particular, las mutaciones producidas en el seno de la clase obrera. Para comprender este proceso, los diferentes investigadores centraron su atención en las razones que desencadenaron la industrialización, las masivas migraciones de trabajadores del interior hacia la ciudad y los cambios en el rol de Estado durante el período.

En este apartado citaremos brevemente el ya clásico debate iniciado luego de la publicación de las investigaciones realizadas por el sociólogo Gino Germani. Como se sabe, este autor explica el apoyo de los trabajadores al peronismo a partir de la diferenciación entre los obreros. El proceso de industrialización había provocado desde 1935 la migración de grandes masas de población del campo a la ciudad, donde los migrantes se convirtieron en mano de obra industrial y se sumaron a los trabajadores existentes desde décadas pasadas. Para Germani, los recién llegados a la ciudad tuvieron diferencias con los antiguos obreros urbanos. Los nuevos obreros tenían escasa experiencia gremial, se identificaban como pobres y no como clase y entre ellos prevalecía un marcado individualismo. Contrariamente, los viejos obreros eran, en su mayoría, de origen europeo y se caracterizaban por tener experiencia sindical y por poseer una alta conciencia de clase. Según este autor, las masas migrantes rurales, no integradas a los viejos sindicatos, podían ser manipuladas desde el Estado. En la base de esta interpretación está la suposición de que el sindicalismo de los años 30 y 40 estaba dividido entre un sector radicalizado y autónomo y otro reformista y con deseos de integrarse al sistema político. En estas condiciones, para Germani, la aparición de un caudillo astuto, que manipuló a los trabajadores desde las estructuras del Estado, operó como organizador del movimiento obrero.

Frente a esta interpretación, estudios posteriores, entre los que se cuentan los realizados por Murmis y Portantiero, Del Campo y Horowitz, afirman, por el

contrario, que el accionar político del sindicalismo preperonista se caracterizó por su homogeneidad y que no existió ruptura entre la etapa anterior a 1943 y la época peronista.

Horowitz sostiene que las relaciones de los sindicatos y el Estado existieron desde la época de Yrigoyen y se profundizaron hacia 1935. Desde la perspectiva de este autor, el régimen oligárquico justificó esta relación ante la necesidad de controlar los conflictos sociales que surgieron con el proceso de industrialización; por su parte, el movimiento obrero vio las relaciones con el Estado como un camino para el logro de sus reivindicaciones sociales. Para Del Campo, el peronismo permitió sintetizar las dos corrientes existentes dentro del sindicalismo preperonista: la apolítica –expresada por el sindicalismo revolucionario– y la política o pro partidos –representada por el socialismo y el comunismo–.

Corrientes sindicales y criterios de construcción social en la década de 1930

[53]

Hacia 1930, las principales corrientes políticas e ideológicas dentro del movimiento obrero argentino eran el socialismo, el sindicalismo revolucionario y el comunismo. El anarquismo, que había llegado a tener una importancia fundamental durante las primeras décadas del siglo XX, ya no tenía el protagonismo de décadas anteriores.[54]

En la década de 1920, los sindicalistas revolucionarios habían organizado la Unión Sindical Argentina (USA), que, junto a los anarquistas nucleados en la Federación Obrera Regional Argentina (FORA), sostenían que el movimiento obrero debía estar al margen de la política y luchar por la revolución social desde los sindicatos. Hacia 1930, los obreros enrolados en esta corriente fueron modificando sus aspiraciones y concentraron su lucha en mejorar las condiciones laborales de los trabajadores, apelando, si era necesario, a las negociaciones con el Estado.[55]

Por su parte, los obreros socialistas estaban de acuerdo en considerar a los sindicatos como su principal forma organizativa. Pero sostenían –a diferencia de los sindicalistas– que la lucha parlamentaria a través de un partido político era la estrategia fundamental. El Partido Socialista logró un importante apoyo obrero en la Capital Federal y una amplia adhesión entre los sectores medios urbanos. Durante los 30, los sindicatos de orientación socialista se nuclearon en la Confederación Obrera Argentina (COA).

En 1927 los comunistas se separaron de los socialistas; coincidían con estos en la valoración del partido como instrumento de lucha y, por esto, impulsaron la formación de su propio partido político, el Partido Comunista.[56] Las diferencias entre ambas corrientes fueron claras: los socialistas se proponían obtener cambios y reformas en forma paulatina dentro del sistema capitalista y los comunistas, en cambio, cuestionaban las bases del orden social. En los años posteriores a 1930, las organizaciones sindicales dirigidas por los comunistas

tuvieron un apoyo creciente de los obreros y la expansión de la industrialización desde 1935 se correspondió con mayor fuerza del comunismo: la mayoría de los nuevos sindicatos industriales fueron liderados por militantes pertenecientes a estas filas y se organizaron en torno al Comité de Unidad Sindical Clasista (CUSA).[57]

Durante la huelga de 1936,[58] la policía disparó sobre los obreros, y los gobiernos conservadores de la década instrumentaron una política selectiva y de doble pinzas. Selectiva porque los acuerdos solo los buscaron con los socialistas y no con los comunistas, anarquistas y sindicalistas, a quienes reprimió con fuerza. Y de doble pinza porque la intervención estatal alternó entre la negociación y la represión.[59]

Hacia 1930 el movimiento obrero se diferenciaba en dos sectores: por un lado, el sector apolítico –que se apoyaba en los sindicatos y que no creía en la eficacia de los partidos obreros–, representados por la USA (sindicalismo revolucionario) y la FORA (anarquista), y, por otro lado, el sector político que sostenía la necesidad de organizar partidos obreros para luchar por la defensa de los intereses de los trabajadores; en esta línea estaban la COA (socialistas) y la CUSA (comunista).[60]

A pesar de sus diferencias ideológicas, en 1930, la COA y la USA se unieron y organizaron la CGT. El derrocamiento de Yrigoyen y la instauración de la dictadura de Uriburu –que reprimió con dureza a las organizaciones obreras– plantearon a sus dirigentes la necesidad de unificar al movimiento obrero.

Tal como fue señalado en el apartado anterior, si bien la economía industrial creció de manera notable, sobre todo a partir de 1935, la clase trabajadora no fue beneficiada por este proceso. Las remuneraciones de los obreros tuvieron una fuerte declinación al situarse por debajo de la inflación. Sumada a las políticas represivas del Estado en acuerdo con los patrones, poco era lo que los trabajadores podían hacer para mejorar sus condiciones de vida. A principios de 1943, la sensación de un nuevo golpe militar era algo más que una posibilidad. En este caso con una heterogénea composición política, pero con un fuerte predominio de ideas nacionalistas, pro industrialistas y con promesas de terminar con el fraude político.

Los trabajadores en tiempos del golpe de 1943 se encontraban divididos y con fuertes internas en su seno. Para ese entonces existían cuatro centrales sindicales:

la FORA (anarquista), la USA (sindicalistas revolucionarios) y la CGT, dividida a la sazón entre la CGT 1 y la CGT 2.[61] Hacia los primeros años de la década de 1940 los niveles de sindicalización eran reducidos: entre el 20 y 30% del total de la fuerza laboral de las ciudades. Los trabajadores con más experiencia sindical en esta etapa eran aquellos vinculados a las actividades del transporte, puerto y comercio, con un fuerte predominio de las corrientes socialistas y sindicalistas revolucionarias. Hacia fines de la década de 1930, la corriente comunista comenzó a sobresalir, con criterios de organización nuevos –sindicalización por rama industrial–, y fue responsable de la consolidación de los primeros sindicatos en el sector metalúrgico, madera y textil.[62]

El movimiento obrero frente a los cambios políticos de 1943

El gobierno instaurado tras el golpe militar de 1943 se caracterizó por una fuerte heterogeneidad política (nacionalistas restauradores, aliadófilos, nacionalistas populares, etc.); sin embargo, al cabo de un tiempo sobresalió y se impuso sobre las demás la corriente nacionalista popular representada centralmente por Perón.[63] A las aspiraciones industrialistas de este grupo militar se sumó la estrategia de establecer un diálogo con los diferentes sectores sindicales, para lo cual se revisaron y modificaron las políticas existentes hasta ese entonces y se acordó con los representantes sindicales impulsar desde el Estado una amplia batería de reformas sociales. Buena parte de las corrientes sindicales mayoritarias, como los sindicalistas revolucionarios y los socialistas, acudieron a la mesa de negociaciones con el secretario de Trabajo y Previsión, no así los comunistas, quienes desde un principio denunciaron cualquier tipo de acuerdo político con Perón.

Las primeras medidas resultantes de estos encuentros entre un sector de los funcionarios del nuevo gobierno (Estado) y los trabajadores se reflejaron en un conjunto de medidas, tales como la derogación del Estatuto de las organizaciones sindicales que el mismo gobierno militar había sancionado y que limitaba y reprimía la acción sindical, a la vez de designar al coronel Domingo Mercante –se definía a sí mismo como el "hijo de un obrero ferroviario"– como interventor de La Fraternidad y la Unión Ferroviaria.[64]

La nueva legislación que comenzó a llevarse a cabo desde el Estado satisfacía los reclamos históricos por los que los trabajadores venían luchando desde principios de siglo. En esta dirección, se tomaron diversas medidas favorables, como, por ejemplo, el Estatuto del peón, que estableció un salario mínimo para los trabajadores rurales, la creación de Tribunales de Trabajo, con una actitud proclive a las demandas obreras, la fijación de sustanciales mejoras salariales y el establecimiento del aguinaldo, junto con el reconocimiento de las Asociaciones Profesionales, que significó un fortalecimiento jurídico de los sindicatos como organizaciones representativas; estas decisiones se cristalizaron en reformas que modificaron radicalmente la relación entre los trabajadores y el

Estado.

Las bases del proyecto político que comenzaba a expresar Perón para reorganizar la sociedad argentina eran el desarrollo industrial nacional basado en un acuerdo social armónico entre las diferentes clases sociales. Con el propósito de lograr la conciliación entre el capital y el trabajo, desde la Secretaría de Trabajo se impulsaron alianzas con los sindicatos obreros y con las organizaciones de empresarios, y también con los dirigentes de los principales partidos políticos; por ejemplo, fueron frecuentes los contactos con el radicalismo intransigente de Amadeo Sabattini.[65]

La activación promovida por las políticas de Perón, junto con las demandas y reclamos históricos de los trabajadores preocuparon a vastos sectores del espectro capitalista, quienes no tomaban seriamente las promesas de orden y disciplina realizadas por el gobierno en sus primeros encuentros. De este modo, los miembros de la UIA mostraron primero recelo y, luego, franca oposición a las propuestas de integración realizadas desde el Estado. Por su parte, los sectores de la Sociedad Rural Argentina consideraban que el proyecto de desarrollo industrial de Perón entraba en clara contradicción con sus intereses, ya que entendían que la intervención del Estado en las relaciones entre peones y patrones –a través del Estatuto del peón– los afectaba profundamente. De allí que el 16 de junio de 1945, en un comunicado de las fuerzas vivas publicado en La Prensa, 319 grupos de empresarios de la Cámara de Comercio y de la Unión Industrial se opusieron frontalmente a la política social del secretario de Trabajo y Previsión:

Las fuerzas vivas del país están profundamente preocupadas y alarmadas ante el ambiente de agitación social que daña la disciplina y el esfuerzo productivo de la colectividad. El clima de descontento se origina y es instigado desde las esferas oficiales. Lejos estamos de negar la existencia de un genuino problema social, de carácter permanente y universal, cuya solución solo puede llegar a través de la honesta colaboración de las partes y bajo la serena supervisión del Estado. Contra lo que nos oponemos es contra la creación de un clima de sospecha, provocación y rebeldía, que estimula el resentimiento y genera reclamos permanentes.

Esta declaración fue un indicador de la agudización del conflicto social. Por otra parte, muchas de las acciones políticas del gobierno favorables a los trabajadores y algunos de los discursos confrontativos de Perón contribuyeron a profundizar el clima de antagonismo. En palabras dirigidas a los metalúrgicos el 24 de septiembre de 1945, señaló:

La Revolución Francesa terminó con el gobierno de la aristocracia y dio nacimiento al gobierno de la burguesía. La Revolución Rusa terminó con el gobierno de la burguesía y abrió el camino de las masas proletarias. Es de las masas populares el futuro del mundo.[66]

Precisamente esta nueva política de Estado fue produciendo un nuevo posicionamiento político entre los distintos sectores sociales. Los trabajadores mayoritariamente se agruparon en torno a la Secretaría de Trabajo. Poco a poco la Secretaría se transformó en un referente político de relevancia y la defensa de su accionar constituyó una de las principales banderas de vastos sectores del movimiento obrero.

Los grupos sociales que por diferentes motivos eran opositores a la política de alianzas que estaba gestándose entre los trabajadores y la Secretaría de Trabajo se fueron agrupando –empresarios, estudiantes universitarios, sectores medios y la casi totalidad de los partidos– en una alianza social y política alrededor de otra institución del Estado: la Corte Suprema de Justicia. Esta polarización entre una institución que aspiraba a representar la justicia social y otra que decía representar la legalidad constitucional ponía de manifiesto la lucha entre una y otra alianza social para imponer su hegemonía al conjunto de la sociedad y de las instituciones del Estado.

Algunos reconocidos autores influidos por la presencia del liderazgo de Perón confunden precisamente el peso de las subjetividades y la conformación de procesos de larga y media duración histórica con encrucijadas de coyuntura.[67] Nadie puede ignorar la importancia de Perón en esta etapa política de la clase trabajadora argentina, pero centrar los rasgos de este complejo período histórico en su figura es sin duda un sesgo de parcialidad.[68] Los orígenes del peronismo expresan la coronación de un intrincado proceso de lucha de las masas obreras

argentinas que lograron al cabo de un tiempo sobreponerse a múltiples derrotas e intentar –en un juego de ensayos– nuevas estrategias de construcción social para la obtención de objetivos, primero reivindicativos y luego claramente políticos. Como es sabido, toda la oposición política, desde la derecha hasta la izquierda –sumado al activo apoyo de funcionarios de la embajada norteamericana– se coaligó en una junta de coordinación política que, hegemonizada por los conservadores, lanzó una ofensiva contra el gobierno.

Dentro del gobierno militar iniciado en 1943 convivían diferentes líneas. Por un lado, el nacionalismo restaurador, representado por militares exuriburistas, que sostenía como posición la organización de la sociedad basada en el orden y sin la participación de las masas, el cual tuvo su momento destacado bajo la gestión de Ramírez. La otra tendencia fue el nacionalismo popular, que estuvo encabezado por Perón y logró imponerse bajo el gobierno de Edelmiro Farrell. Esa tendencia planteaba la necesidad de un desarrollo industrial independiente y la participación obrera en el sistema político. Entre el grupo de simpatizantes del liberalismo conservador y del radicalismo antipersonalista se destacaban los generales Arturo Rawson, Eduardo Ávalos y el almirante Héctor Vernengo Lima.[69]

Estas diferencias son centrales para comprender precisamente cuál fue la línea nacionalista con la que el movimiento obrero comenzó a dialogar. La corriente nacionalista popular tenía mucho que ver con las adhesiones que buena parte del sindicalismo comenzó a reivindicar hacia los años 30. De allí que este tipo de relaciones históricas sean fundamentales de revisar ya que una buena parte de la producción histórica señalaba la cuestión nacional como exclusiva de un sector de las fuerzas armadas y en especial del propio Perón. Como lo demuestran numerosos y recientes estudios sobre el vínculo de los trabajadores con el nacionalismo de cuño popular,[70] esta temática precede al peronismo e incluso tiene una historia y tradición propia en las filas del movimiento obrero. De modo que la conformación de una alianza de clases entre un sector de los trabajadores –al cabo de un tiempo indudablemente mayoritaria– con un sector de los militares nacionalistas populares expresaba un viraje que hacia principios de los años 40 podía preverse no solo en la Argentina, sino en otros países de Latinoamérica, preanunciando el fin de una época en la que aún persistían de manera constante valores y principios de la tradición liberal y conservadora. Muchas de las investigaciones que se asombran de los caminos que tomaron los trabajadores parecieran que no han podido despojarse aún de los prejuicios de las interpretaciones históricas propias de aquellos tiempos. En esta dirección

podemos encontrar buena parte de la producción que –incluso con críticas– retoma y reivindica la tradición germaniana.[71] Buscar atajos renovados e ingeniosos para explicar que alguna "vieja guardia sindical" o "élites burocráticas" sellaron los orígenes del peronismo es verdaderamente sesgar la compleja reconstrucción histórica, en la que la inmensa mayoría de los trabajadores, como lo demuestra la innumerable cantidad de investigaciones sobre la época, construyó y optó por una estrategia y acción de clase en la que la disputa hegemónica y los intereses de los trabajadores se expresaron en un bloque social policlasista que no fue ni ordenado ni menos disciplinado y armonioso.[72]

Es en este contexto donde creemos factible analizar el 17 de octubre de 1945. Los primeros pasos de la alianza social en gestación comenzaron a dar sus frutos a partir de las nuevas políticas sociales implementadas desde la iniciativa estatal de la Secretaría de Trabajo. La remoción de Perón fue leída por los trabajadores como una amenaza a sus flamantes conquistas. De allí la inexplicable ansiedad de muchos historiadores y políticos por encontrar la figura convocante de esa "espontánea movilización". No hace falta buscar quién hizo el 17 de octubre: fueron los trabajadores en lucha por el reaseguro de sus conquistas sociales y –lo que es más importante aún– por el inicio de una disputa hegemónica en el marco del Estado que provocó una bisagra en la cultura política de los trabajadores argentinos.

El protagonismo de las masas movilizadas y de las organizaciones sindicales en aquel momento fundacional del peronismo nos sugiere que para comprender su significación histórica no es suficiente tan solo analizar las ideas o las acciones del propio Perón. Si bien es innegable el lugar central que ocupó en la escena política de aquel entonces, las transformaciones sociales y políticas que generó el peronismo solo pueden comprenderse en el marco de la puja de intereses entre los diferentes sectores de la sociedad argentina de aquellos años. La obligada liberación de Perón por acción de las masas obreras creó un nuevo diseño político que posicionó la conformación de dos bloques sociales enfrentados. La movilización popular aceleró la convocatoria a elecciones en 1946, en un clima particularmente enrarecido por los debates que provocaba el final de la Segunda Guerra Mundial.

Frente a la consolidación de la alianza social entre los trabajadores y el nacionalismo popular militar encabezado por Perón, se fue estableciendo otra alianza social muy poderosa que, bajo la dirección de la clase terrateniente y los

grandes comerciantes exportadores, nucleaba a la gran burguesía industrial, a sectores militares industrialistas atemorizados por la movilización obrera y a una buena parte de los sectores medios urbanos. La Sociedad Rural Argentina y la UIA fueron las organizaciones empresariales más activas de esta alianza, que reunió a la casi totalidad de los partidos políticos, desde el conservadurismo liberal hasta los socialistas y comunistas.[73]

El Partido Laborista, las relaciones con el Estado y el surgimiento de las comisiones internas

En torno al liderazgo de Perón se conformó una alianza social que aglutinaba a la gran mayoría de los trabajadores, cuyo núcleo más sólido y dinámico era la clase obrera industrial. Ante la ausencia de una estructura partidaria propia, impulsaron el Partido Laborista (PL),[74] un nuevo partido creado por dirigentes sindicales que en su mayoría provenían de corrientes con experiencia gremial y política dentro del sindicalismo revolucionario, el socialismo e incluso algunos críticos de las propias filas del comunismo.[75] La fundación del nuevo partido fue interpretada por muchos de los viejos sindicalistas como la realización de sus reclamos de participación política independiente. En su carta orgánica afirmaba su deseo de "luchar en el terreno político por la emancipación de la clase laboriosa", a la vez que prohibía explícitamente el "ingreso de personas de ideas reaccionarias o totalitarias y de integrantes de la oligarquía". Con un discurso clasista se proponían llegar al poder y ocupar el Estado para realizar las reivindicaciones históricas del movimiento obrero. El programa del Partido Laborista proponía la convocatoria a elecciones democráticas y una organización económica y social para el país basada en la "necesaria redistribución de los ingresos, que mejore los salarios y las condiciones de vida de los trabajadores".[76] La democracia política –sostenía el PL– debe complementarse con la democracia económica. El Partido Laborista se mantuvo hasta 1946 y luego de las elecciones fue disuelto por iniciativa de Perón. Su lugar fue ocupado un tiempo por una nueva estructura: el Partido Único de la Revolución Nacional y, luego, por el denominado Partido Peronista.

Durante el transcurso de los gobiernos peronistas, las políticas desarrolladas fueron redefiniendo el carácter del Estado. El Estado peronista dejó de ser un conjunto de instituciones que representaba los intereses de diferentes sectores de la estructura económica y social. Progresivamente se consolidó como un actor político con objetivos propios y con intenciones de reorganizar las alianzas y las oposiciones tradicionales de la lucha política argentina.

En el plano económico, desde la alianza social que lo sostenía –sindicatos,

burguesía industrial y un sector nacionalista del ejército–, estableció los objetivos y las principales líneas de acción en el Primer Plan Quinquenal. Con esta planificación económica, el Estado peronista procuraba incentivar el desarrollo de la industria y al mismo tiempo crear las bases que permitieran una redistribución de la riqueza a favor de los asalariados, aumentando el nivel del empleo, elevando el poder adquisitivo de los salarios y mejorando las condiciones de vida de los trabajadores. Una de las claves fue el aumento del gasto social en las áreas de educación, salud y vivienda. Los resultados de esta política reafirmaron el peronismo de las clases populares y reafirmaron en antiperonismo de los sectores medios y acomodados.

A partir de 1946, el peronismo se propuso profundizar el proceso de sustitución de importaciones de manufacturas industriales y fue perfeccionando un complejo mecanismo institucional para fomentar el desarrollo de la rama metalmecánica y de metalurgia liviana. Estas industrias comenzaron a producir artefactos para el hogar (electrodomésticos) y orientaron su oferta al mercado interno.

El incentivo para crear nuevas industrias y ampliar las ya existentes, por medio de créditos accesibles, estaba profundamente relacionado con la expansión sostenida del consumo interno. Y este solo podía ser garantizado por un aumento real de los salarios, por el aumento de la capacidad de compra de los asalariados y con un número cada vez mayor de trabajadores en condiciones de gastar su salario.

Con estos objetivos, el Estado llevó adelante planes de construcción de viviendas, hospitales y escuelas, y garantizó –a través de las obras sociales– las necesidades básicas a numerosos sectores de la población sin que estos tuvieran que utilizar una parte de sus salarios para hacerlo. De este modo, la población disponía de un mayor volumen de ingresos que podía gastar comprando los productos industriales y el aumento de las ventas estimulaba a los empresarios a realizar nuevas inversiones. El sector privado y el Estado generaban empleo y las obras públicas convertían al Estado en un consumidor importante.

Además de aumentar el gasto social, el Estado aumentó también la inversión pública en obras de infraestructura y llevó adelante la nacionalización de importantes sectores de la economía: diversas áreas, como los ferrocarriles (de propiedad británica), la telefonía (adquiridos a la empresa norteamericana ITT), el gas, las empresas de navegación fluvial, de ultramar y el transporte aéreo pasaron a ser responsabilidad directa del Estado.

Con el propósito de incentivar la mayor parte de la masa salarial para la compra de productos industriales, el Estado fijó precios máximos para los artículos de primera necesidad y controló el valor de los alquileres y de los arrendamientos rurales.

La intervención del Estado se concretó a través de una vasta red de regulaciones e instituciones públicas. Sus principales instrumentos fueron el Banco Central y el IAPI.

El Banco Central fue nacionalizado al igual que los depósitos bancarios. Así, el Estado contó con un instrumento que le permitió controlar la política financiera y orientarla hacia la actividad industrial. La política económica del Estado peronista presentaba una novedad: por primera vez los sectores agroexportadores –grandes comerciantes y terratenientes– no tenían capacidad de decidir ni de influir significativamente en las políticas públicas. Su entidad representativa –la Sociedad Rural Argentina– adoptó una actitud defensiva frente a un Estado que transfería parte de sus ganancias tradicionales hacia otros sectores.

Tanto la Sociedad Rural Argentina como la UIA se habían enfrentado a Perón desde antes de 1946 y habían apoyado a los candidatos de la Unión Democrática. El triunfo electoral del peronismo los obligó a rediscutir su posición frente a la nueva coyuntura. La UIA se dividió: algunos empresarios acordaban con el carácter industrializador del peronismo y otros, en cambio, consideraban riesgoso el fortalecimiento del movimiento obrero mediante la intervención estatal. Entre los primeros, algunos llegaron a colaborar con el nuevo gobierno: Miguel Miranda (un empresario hojalatero) y Rolando Lagomarsino estuvieron al frente del IAPI y de la Secretaría de Industria y Comercio respectivamente.

Entre 1943 y 1946, Perón había tratado de establecer vínculos de cooperación con la UIA, pero el proceso de lucha política lo llevó a que, una vez en el gobierno, buscara limitar su poder invitando a participar en las discusiones sobre la política económica a los pequeños y los medianos empresarios de todas las regiones del país cuya producción se orientaba hacia el mercado interno. El conflicto se agravó cuando Perón intervino la UIA –en mayo de 1946– e impulsó una organización gremial de los empresarios que orientaban su producción hacia el mercado interno como un actor autónomo, independiente de la UIA. Este proceso concluyó en 1953, cuando la UIA fue finalmente disuelta por el gobierno y se constituyó la CGE.

Los terratenientes y comerciantes exportadores representados por la Sociedad Rural Argentina, aunque tenían una clara contradicción de intereses con el proyecto peronista, oscilaron entre las demandas puntuales y la participación en conspiraciones para desestabilizar al gobierno.

Las relaciones del peronismo con los sectores medios[77] fueron altamente conflictivas. Aunque muchos de sus integrantes habían progresado en el plano económico, beneficiados por el proceso de expansión del consumo de los sectores populares urbanos, su percepción valorativa del peronismo era ciertamente crítica. Consideraban que su posición económica y social relativamente acomodada era el fruto de su propio esfuerzo, mientras que el bienestar de los trabajadores se debía a las políticas demagógicas del peronismo. Muchos se consideraban superiores a los "cabecitas negras" y veían en los nuevos habitantes urbanos una amenaza a sus posiciones de privilegio. Estos factores culturales acentuaron la distancia entre el Estado peronista y amplios sectores de empleados públicos, docentes, profesionales y comerciantes. Para estos grupos, la situación de malestar aumentó a partir de algunas medidas tomadas por el gobierno, como el uso obligatorio de distintivos partidarios, la propaganda oficial a través de la radio, la monumentalidad de los actos oficiales, entre otras cosas. Sin organizaciones gremiales representativas de importancia, la mayoría de ellos depositó sus expectativas de cambio en la acción opositora de los partidos políticos, principalmente en el radicalismo y, más tarde, en la acción desestabilizadora de sectores de las Fuerzas Armadas y de la Iglesia católica.[78]

Las comisiones internas en la disputa hegemónica dentro del espacio fabril

La fábrica se convirtió en los años de peronismo en un espacio social a partir del cual se tejió un complejo entramado de relaciones, al mismo tiempo que conformaba al sujeto trabajador, sin presuponer su experiencia y sin trazar fronteras con las prácticas y lógicas que formaban a los empresarios. Se puede destacar que en ella se extendían las relaciones de producción y las tradiciones, sistema de valores, ideas y formas institucionales que resultaban de las experiencias laborales enfatizando las relaciones y las confrontaciones entre trabajadores y empresarios.[79]

En este marco de relaciones sociales, las comisiones internas se presentaron como una nueva forma de representación obrera dentro de las fábricas, junto con los delegados sindicales, particularmente durante los años del peronismo. Se constituyeron a partir de la elección de delegaciones obreras por fábrica que –sumado a los representantes gremiales– no hacían más que extender la democracia sindical en las plantas fabriles. El fortalecimiento de los sindicatos y la vigencia efectiva de los convenios colectivos de trabajo abrieron nuevos espacios de discusión y contribuyeron a la democratización de las relaciones sociales en los lugares de trabajo durante los años del peronismo. La elección directa de los delegados de fábrica y de las comisiones internas posibilitó a los trabajadores el control de sus propias organizaciones.

De manera indirecta, la ampliación de la escolaridad y de la alfabetización al conjunto de la población también contribuyó a consolidar este proceso de democratización y participación obrera. Los trabajadores se sindicalizaron masivamente y pudieron desarrollar una acción gremial muy dinámica, que compensó la tendencia a la burocratización de los dirigentes más encumbrados. A medida que aumentaba su nivel de representación y organización, la influencia del sindicalismo sobre las políticas del Estado fue cada vez mayor. Sin embargo, la clase obrera obtuvo gran parte de las conquistas sociales luego de fuertes conflictos: entre 1946 y 1949, coincidiendo con la etapa del auge económico, se produjo una oleada de huelgas, y si bien la mayoría (como veremos en el capítulo 4) estuvo dirigida contra los empresarios y no contra el gobierno

peronista, significaron una presión sobre el Estado, que no pudo desoír los reclamos de los trabajadores.

Las comisiones internas fueron un instrumento clave en el proceso de creciente aumento del poder obrero en el marco de disputa con el empresariado en el espacio fabril. Diversos investigadores han señalado el destacado papel que cumplieron estas formas organizativas que se constituyeron como formas de representación directa de los trabajadores por empresa, y se integraron primero en los hechos y luego en la legislación obrera de 1947.[80]

Este proceso significó para los trabajadores poder contar con un mecanismo de control que en los hechos implicó una fuerte disputa hegemónica con el empresariado, a la vez de reforzar el vínculo de las bases con sus representados.

La formación de las comisiones internas ofreció una garantía efectiva para la implementación de la legislación laboral y los acuerdos colectivos negociados por el sindicato al introducir en la empresa un cuerpo orgánico de delegados reconocido que pudo negociar con los patrones sin temor a represalias. En el caso de que sus reclamos no obtuvieran una solución satisfactoria, podían recurrir a la instancia local o nacional del sindicato. La existencia de estas comisiones aseguró también un canal directo y continuo de comunicación entre el sindicato y los obreros.[81]

El origen de estas formas de representación estuvo ligado a la acción directa de las bases obreras, e incluso fue en relación inversa con los logros institucionales provenientes del Estado. Por ejemplo, no se vio beneficiada con la sanción de la Ley de Asociaciones Profesionales, en la que no se hacía referencia directa a las comisiones internas, aunque los sindicatos argumentaban a favor de ellas basándose en una cláusula del artículo 49 que garantizaba a los trabajadores el derecho a elegir sus representantes, sin especificar el nivel ni el tipo de funciones. Desde diferentes perspectivas historiográficas se reconoce el siguiente papel de las comisiones:

Las comisiones internas venían cumpliendo un rol protagónico indiscutible […]

reflejaban el real poder de la clase trabajadora en los lugares de trabajo y el papel desempeñado por sus comisiones internas y delegados de fábrica […] destacando el papel cumplido en el desarrollo y control de las relaciones laborales […] En el caso de los metalúrgicos las luchas de los trabajadores desde las comisiones internas impidieron la incorporación de la productividad como forma general de medir el salario y, por lo tanto, como elemento central para reordenar las relaciones laborales en los mismos lugares de trabajo.[82]

Hacia fines del primer gobierno de Perón las comisiones se extendieron a casi todos los sectores laborales, aunque continuaron teniendo una relevancia especial en la rama metalúrgica. De allí que algunos autores las consideren como una de las conquistas organizativas más destacadas del movimiento obrero argentino durante estos años.

La relevancia de esta conquista se aprecia mejor si se considera que la aspiración a un control obrero en el lugar de trabajo no había sido aún satisfecha en la mayoría de los países de América Latina.[83]

En línea con nuestra hipótesis observamos precisamente cómo las comisiones internas se conformaron en las ramas industriales en el primer escollo con el que se toparon los empresarios a la hora de intentar llevar a cabo reformas en las relaciones laborales, en clave de aumento de la productividad o incluso de modificaciones en las condiciones de trabajo. Desde las comisiones internas partieron las primeras expresiones de los conflictos –huelgas, boicot, etc.– que los empresarios tuvieron que sobrellevar en los años del peronismo.

En este sentido es importante ver cómo esta experiencia de participación fue interpretada por el empresariado. El seguimiento de una de las principales publicaciones –en este caso, la revista Metalurgia– planteaba los fuertes trastornos que significaba la mera existencia de estas representaciones a los intereses del capital:

Desde hace algunos meses funcionan en todos los establecimientos metalúrgicos comisiones internas, eran delegaciones de obreros reconocidas en virtud de la resolución de esa secretaría […] Hay comisiones internas que no ajustan su cometido a la función específica que les corresponde y, en vez de contribuir a la mejor armonía entre patrones y obreros por el leal cumplimiento de las obligaciones de unos y otros, se arrogan derechos y atribuciones. Que ninguna legislación les acuerda, desvirtuando totalmente las finalidades que motivaron su creación y transformándose en fuente de desorden, indisciplina y anarquía.[84]

La revista cita un caso en que las comisiones internas sancionaron ellas mismas a un trabajador por hechos considerados como faltas por la propia representación obrera:

Los patronos lo rechazan porque sería aceptar una usurpación de su autoridad […] esto haría ilusoria la disciplina, el orden y respeto.[85]

La cuestión de los reclamos por la pérdida en el control sobre el proceso productivo fue una constante a lo largo de la etapa estudiada. Los empresarios supieron siempre que los diferentes métodos de racionalización del proceso productivo no alcanzarían sus metas si no se lograba alguna forma el disciplinamiento de los trabajadores. Los picos huelguísticos de 1942 y 1954 en la industria metalúrgica mostraron la contracara de los intentos de reformas más a fondo llevados a cabo especialmente en la rama metalúrgica y, en particular, como veremos en el capítulo 4, en la empresa Siam Di Tella. Es más, durante el peronismo esta disputa por la hegemonía en el espacio fabril no solo se expresó –desde la perspectiva obrera– en la convocatoria a medidas de acción directa, sino también a través de la institucionalización de las propias comisiones internas. De allí que el empresariado entendiera durante el peronismo que la organización patronal tenía como condición la necesidad de fijar atribuciones de los delegados y las comisiones de las diferentes fábricas. En la práctica, y al cabo de varios años de acordar, los protagonistas sabían que cualquier cambio que los patrones lograran incorporar a los convenios colectivos de trabajo debía implicar algún tipo de acuerdo sobre el mismo accionar de las comisiones.

Para el gobierno y la misma dirigencia sindical, el tema resultó de una gran trascendencia. De no ser encarado, era dificultoso garantizar el éxito de una racionalización verdaderamente concertada. En tal preocupación, sin duda cumplieron un papel decisivo el poder que, de hecho y de derecho, venían desplegando las comisiones internas en los últimos años.[86]

Los empresarios planteaban constantemente la necesidad de revisar o eliminar las costumbres convertidas en derechos por los trabajadores. Mientras que para los empresarios las organizaciones obreras en el espacio fabril eran una verdadera traba para la racionalización, para los trabajadores constituyeron una garantía para evitar la pérdida total del control de la producción.

Una garantía esencial de la calidad de vida en los sitios de trabajo. Simbolizaba un aspecto central de lo que la experiencia peronista significaba para ellos. Expresaban en forma muy concreta el cambio operado en la posición sociopolítica de los trabajadores en el marco social general, en cuanto esa transformación era experimentada en un nivel sumamente básico de la relación entre las clases: en la relación entre empleador y empleado dentro del lugar de trabajo.[87]

Estrategias del capital y el trabajo en el campo educativo

[88]

El objetivo de este apartado es realizar un breve recorrido histórico de las relaciones entre el capital, el trabajo y la educación en el marco del espacio fabril, centrándonos especialmente en las tensiones que generaron las múltiples estrategias que cada uno de ellos llevó a cabo a través de diferentes etapas históricas. El capital desplegando mecanismos históricos de control y disciplinamiento, y los trabajadores generando y creando alternativas y resistencias incluso desde el campo educativo. De manera que realizaremos un breve racconto –a modo de justificación teórico-histórica– del vínculo entre educación, capital y trabajo, sobre todo haciendo hincapié en las primeras escuelas en fábricas y sus problemáticas. Se tomarán conceptos claves, a la luz de las diferentes interpretaciones sobre los dispositivos de la institución escolar moderna, tales como la alianza escuela-familia e instrucción simultánea, trasladados en su aplicación y experimentación a las empresas durante los albores de la consolidación capitalista y las primeras décadas del siglo XX.[89] Finalmente y a modo de corolario se articulará esta problemática con los lineamientos generales de este estudio en los que se particularizan y aplican estas consideraciones en tanto evidencias empíricas expresadas en el desarrollo de la empresa Siam Di Tella durante el período comprendido por nuestro estudio, es decir, entre 1935 y 1955.

Disciplinamiento escolar y ley fabril

Desde los orígenes del capitalismo, las reglamentaciones y leyes se enfrentaron con la naturaleza y los hábitos resistentes de los trabajadores. Esto ocurrió en aquellos ámbitos relacionados con la producción, sobre todo en la actividad industrial, así como también en otros espacios, como la cultura y la educación. Por ello, desde mediados del siglo XIX, con la consolidación de los Estados capitalistas en la mayor parte de Europa, las necesidades del capital diseñaron un complejo proceso que involucró de diferente manera a instituciones y grupos sociales.[90] Los Estados se transformaron en garantes de los procesos de reproducción capitalista y comenzaron a prescribir sobre ámbitos de diversa naturaleza. De este modo, el proceso regulatorio extendió su disciplinamiento no solamente a ámbitos productivos, como las fábricas, sino también a instituciones como las escuelas.

Durante esta etapa histórica, en Inglaterra se dio un particular proceso en el que coincidieron las prescripciones fabriles y las disposiciones pertenecientes al campo educativo bajo una misma legislación e incluso referidas a un mismo espacio social. En 1864 el Parlamento inglés aprobó la llamada “ley fabril”.[91] La necesidad de poner en vigencia esta legislación, que comenzó siendo una ley de excepción para las ramas de hilados y tejidos y termina siendo una ley general para toda la producción de la sociedad, surgió de la complejidad social e institucional que provocaba la expansión industrial, y se constituyó en una disposición que prescribió sobre aspectos muy amplios, de tal modo que incluyó cláusulas no solo productivas, sino también sanitarias y educativas.

La ley fabril tuvo entre sus objetivos lograr “una buena vigilancia del Estado sobre los trabajadores”.[92] Dentro de sus disposiciones generales, uno de los aspectos salientes se refería a la obligatoriedad de enseñanza escolar para los niños que trabajaban en las fábricas: “A pesar de lo míseras que son las cláusulas educativas de la ley fabril, consideradas en conjunto, proclaman la enseñanza elemental como condición obligatoria del trabajo”.[93]

Esto significó varias cosas: por un lado, el Estado reafirmaba la legitimidad del

trabajo infantil que justificaba el capital (haciendo caso omiso a las constantes denuncias de abuso a menores por explotación física y emocional en las fábricas) y, por el otro, prohibía a través de una difusa legislación que estos niños desarrollaran tareas en las fábricas sin antes haber cumplido con las primeras letras.

Educación primaria obligatoria y trabajo infantil fue, por lo tanto, la educación dominante a partir de la nueva ley. El éxito de estas normas puso de relieve, por primera vez, la posibilidad de combinar la enseñanza y el trabajo manual. Los responsables del cumplimiento de estas disposiciones estatales fueron funcionarios dependientes de la autoridad gubernamental, denominados “inspectores de fábricas”. Estos inspectores realizaron minuciosos informes sobre las condiciones laborales en las fábricas e instaron a los patrones a cumplir con las reglamentaciones estatales.

La reacción de los empresarios no se hizo esperar: una gran parte de ellos se opuso a lo que consideraban una intromisión estatal en la esfera particular; el reclamo lo realizaron en nombre de los principios de laissez faire y proclamaron la libertad del trabajo.

Cuántas veces interviene la legislación fabril para reglamentar el trabajo en las fábricas […] esto se considera como una intromisión en los derechos de explotación del capital.[94]

Otros argumentaron que el Estado no tenía ningún derecho de inmiscuirse en los ámbitos privados de las familias, exageraron la defensa de los fundamentos de la patria potestad ya que –afirmaban– solo los padres y no el Estado podían decidir sobre la prioridad laboral o educativa de los hijos de sus trabajadores.

Finalmente, un tercer grupo respondió que no había ningún inconveniente en cumplir las disposiciones estatales: los niños podrían estudiar y también trabajar en las mismas fábricas. Con esa finalidad se organizaron improvisadas escuelas en el propio ámbito fabril. Con ello, los patrones legitimaban las decisiones del Estado y sacaban un doble provecho de la fuerza de trabajo infantil. Cumplían con sus estudios primarios y a la vez continuarían realizando tareas en sus talleres. Esto significó, entonces, que los patrones comenzaron a crear en sus

propias fábricas ámbitos dedicados a la enseñanza de las primeras letras para los niños menores de catorce años. Contrataron a maestros que se ocuparían del dictado de las clases dentro de las fábricas y se constituirían en responsables del cumplimiento de la escolarización de los pequeños obreros.

Sin embargo, en la práctica, la realidad era otra: los inspectores denunciaron en varios informes la precariedad de estas escuelas situadas dentro de las instalaciones industriales, así como también la escasa formación de los maestros y la existencia, en muchos casos, de certificados falsos de aprobación de las horas obligatorias de escolaridad de los alumnos-obreros. Los informes agregaban que esta situación tenía la anuencia de los propietarios de las fábricas ya que estos eran sus principales organizadores y solo les interesaba cumplir con la norma para que los niños pudieran seguir trabajando.[95] También develaban la presión ejercida por los empresarios sobre muchos de los entrevistados en las fábricas, ya que en sus respuestas se veían obligados a destacar la "calidad educativa" de estas escuelas. Incluso entre los opinantes había padres de los niños que trabajaban en los mismos talleres.

Esto implicó que en muchos casos la alianza escuela-familia[96] se gestase de un modo muy particular. ¿Cuál fue la reacción de la mayoría de las familias? No lo sabemos, pero sí se conoce a través de diversas fuentes que la reglamentación fue rechazada por muchos padres al considerarla –también– como una intromisión directa del Estado en la patria potestad.[97] Esta posición –fomentada en un comienzo por los patrones– en algunos casos iba acompañada por la actitud de padres que consentían el trabajo de sus hijos y poco les interesaba su ingreso a las primeras letras; en ocasiones las posiciones paternas eran contrarias al estudio de sus hijos e insistentes respecto a las necesidades de cumplimiento de las jornadas laborales. Sin duda, muchos padres necesitaban de los ingresos de los pequeños trabajadores para garantizar la manutención de la familia.

De allí que los inspectores manifestaran las siguientes consideraciones: "Desgraciadamente, de todas las declaraciones testificales se desprende que contra quienes más urge proteger a los niños es de sus propios padres". E insisten en que el sistema de la explotación del trabajo infantil hace que "los padres ejerzan sobre sus tiernos e inexpertos hijos un poder arbitrario y funesto, sin freno ni control […] A los padres no debiera reconocerse el poder absoluto de convertir a sus hijos en simples máquinas, para estrujar de ellos tanto o cuanto salario semanal".[98]

Por ello sugieren que los niños y los jóvenes tienen derecho a que la legislación los proteja contra los abusos del poder paterno. Empero, como se sabe, no fueron los abusos del poder paterno los que crearon la explotación directa o indirecta de las fuerzas incipientes de trabajo por el capital, sino al revés, el régimen capitalista convirtió la patria potestad en un abuso, al destruir la base económica sobre la que descansaba.[99]

Un poco más alejados de las dificultades que generaba en este sector social la particular alianza escuela-familia en tanto nueva razón de Estado, los empresarios se entusiasmaban con esta flamante conjunción de escuelas para niños pobres y legitimación del trabajo fabril.[100] Lo justificaban reivindicando el valor de la formación integral y señalaban, incluso, las ventajas que tendrían los niños que estudiaban y trabajaban:

Un chico que pase el día sentado en la escuela desde la mañana temprano, sobre todo en verano, no podrá jamás competir con otro que vuelve, alegre y animoso, de su trabajo.[101]

Los empresarios parecían cada vez más convencidos de estas iniciativas; así lo entendía un fabricante inglés de la industria de la seda cuando les expresaba a los inspectores estatales:

Estoy plenamente convencido de que se ha descubierto el verdadero secreto de la producción de buenos obreros, consistente en combinar desde la infancia el trabajo con la enseñanza. Claro está que para ello es necesario que el trabajo no sea demasiado fatigoso ni repelente o malsano. Yo desearía para mis propios chicos que pudieran alternar la escuela con el trabajo y el juego.[102]

Otro aspecto destacable en esta experiencia fabril-escolar de mediados de siglo XIX en Inglaterra fue la particular combinación de la disciplina fabril con la educativa. Ambas concepciones jerárquicas y ordenancistas se amalgamaron sin dificultad. La disciplina en el proceso de trabajo capitalista es considerada como

condición necesaria para la puesta en funcionamiento del trabajador colectivo.[103] En esta experiencia la disciplina fabril parece combinarse perfectamente con la disciplina escolar. Nos encontramos ante una particular subordinación de la ley escolar a la ley fabril. Según este punto de vista, la disciplina fabril-escolar expresaría pura relación de dependencia y perpetuación del poder de la jerarquía capitalista, sin incidencia directa sobre la productividad del trabajo.

Numerosos especialistas han demostrado el lugar central que ocupa en los dispositivos del poder la disciplina, de un poder-red. De esta anatomía política que estudia la forma en que los poderes someten los cuerpos de los hombres deriva un papel económico disciplinario, articulado sobre un papel político.

Si la explotación económica separa la fuerza y el producto del trabajo, digamos que la coerción disciplinaria establece en el cuerpo el vínculo de coacción entre aptitud aumentada y una dominación acrecentada.[104]

Esta tesis implica modificar la forma maniquea de entender la disciplina: la mala disciplina o la opresiva no sería forzosamente negativa en términos de las necesidades tecnológicas. Se deriva de aquí la idea de una constitución progresiva de la disciplina capitalista, la idea de que el capitalismo inventa poco a poco, a través de una multiplicidad de dificultades técnicas locales, tácticas parciales de dominación que se constituyen progresivamente en estrategias de la clase capitalista.

En diversos estudios se considera la disciplina como condición necesaria para el funcionamiento del proceso de trabajo como forma principal de control patronal, tan importante como el ejercido por medio del salario.[105] La disciplina innova y reproduce. Innova en cuanto introduce un modo de vigilancia directo sobre el propio proceso de trabajo e inaugura un control sobre el propio modo de producción de la mercancía y, al mismo tiempo, reproduce las formas de control de poblaciones ya experimentadas en otros ámbitos.

Los primeros industriales y el Estado capitalista aparecen a menudo desorientados frente a la necesidad de control de masas y tentados en consecuencia de retomar las viejas recetas de las disciplinas coercitivas directas: familia, ejército, hospital y escuela fueron las instituciones que proporcionaron

los modelos.[106] En el caso de las primeras escuelas en las fábricas, las tecnologías disciplinares fabril y escolar se funden en una sola forma, se redescubren y experimentan las técnicas que en ellas operan; por ello, creemos que la disciplina como forma históricamente determinada del control patronal sobre el proceso de trabajo no sería universal, sino que habría que referirla a las transformaciones de la propia relación social capitalista.

Precisamente, en el caso de las primeras escuelas en las fábricas, el control opera sobre el propio proceso de trabajo y la disciplina pasaría, por lo tanto, a estar cada vez más fundada en las necesidades objetivas del desarrollo del proceso laboral y por su parte, la alianza escuela-familia como razón de Estado encontraría un importante aval en la forma (y necesidades) del capital.[107]

Modernización, escuela y resistencia del trabajo

Durante el siglo XX y hasta nuestros días, la regulación cada vez mayor del Estado mediatizó la presencia directa de los empresarios y trabajadores en el terreno educativo; sin embargo, no impidió que continuara el persistente involucramiento del capital en este campo. El crecimiento de los derechos de los trabajadores en tanto ciudadanos, así como el desarrollo de las escuelas públicas estatales, convivieron con iniciativas y presiones del empresariado sobre este ámbito, adquiriendo a lo largo del siglo diversas formas y características.

Desde siempre los sectores empresariales creyeron ver la necesidad de formar algo más que trabajadores comprometidos con sus diferentes momentos y necesidades de modernización. Por ello fueron constantes las iniciativas tendientes a la creación de centros educativos y escuelas para obreros, tal como lo demuestra el constante crecimiento de ámbitos para la formación en oficios o de escuelas industriales, diseñadas por las grandes empresas con propuestas para la capacitación de sus estudiantes trabajadores según sus diferentes necesidades; de esta forma, el proceso de trabajo y el control capitalista no estuvieron nunca escindidos de las necesidades y demandas para y hacia la gestión de los ámbitos formativos.

A principios del siglo pasado, Antonio Gramsci caracterizaba de manera contundente las escuelas de oficios impulsadas por la burguesía:

Las escuelas profesionales no deben convertirse en una incubadora de monstruos áridamente instruidos para un oficio, sin ideas generales, sin cultura general, sin alma, sino solo dotados del ojo infalible y de mano firme […] Ciertamente para los industriales puede ser más útil disponer de obreros-maquinas en vez de obreros-hombres.[108]

Los cambios en las formas de producción capitalista durante este período requirieron al mismo tiempo la existencia de trabajadores con particular calificación y situados fuera de la línea de montaje; eran los encargados del diseño de los productos, de la programación y de las tareas de mantenimiento y reparación. Muchos desempeñaron sus tareas en departamentos especialmente creados para llevar a cabo estas funciones y otros lo hicieron trabajando en las llamadas concesionarias o simplemente cumpliendo tareas rutinarias. Es evidente que en esta etapa de organización, el mecanismo de transmisión de calificaciones fraccionó cada vez más las tareas y pretendió dejar fuera del control de la producción a los trabajadores en forma casi completa. Por ello, las propias empresas crearon en esta etapa una serie de propuestas de organización educativa técnica para los diferentes niveles de formación, tanto para los estratos de dirección como para el conjunto de los trabajadores.

De esta manera, el modelo de desarrollo y organización seguido por la empresa responde a pautas generales del proceso de trabajo y el mercado laboral capitalista. Es el saber del capital el que decide la forma en que se adquieren las calificaciones, quién controla el acceso a ellas y determina de qué intereses se ven beneficiados o perjudicados en el proceso de calificación.

En la segunda mitad del siglo XX, las fábricas inauguraron estas escuelas bajo la dirección de ingenieros especializados y tuvieron como finalidad la formación en los principios de mejoramiento de la productividad y el rendimiento, que el capital necesitaba según las políticas en boga por aquellos tiempos.

El conocimiento científico, en las condiciones instauradas bajo el dominio capitalista, está fuera del alcance de la clase obrera, que queda sometida a un conocimiento fragmentario, derivado de la práctica profesional y a una baja autoestima, propia de los dominados. De allí la necesidad de esta clase de crear instituciones propias que organicen el conocimiento. Puede ser el sindicato o el partido o una escuela propiamente dicha, pero está siempre “completa y esclarece las experiencias concretas de la vida vivida, da una dirección, habitúa a generalizar, a razonar mejor y rápidamente”.[109]

El resultado de este proceso fue la puesta en juego de los saberes del trabajo y de

la producción. Las constantes estrategias del capital, a través de sus técnicas de control disciplinario y su afán por abarcarlo todo, llevaron a la generación y profundización de un doble proceso: por una parte, la descalificación de los trabajadores y la imposibilidad de obtener una formación integral, generando conocimientos aislados, y por el otro, la capacitación según las necesidades empresariales, a través del desarrollo de propuestas educativas que acompañen, precisamente, las modificaciones tecnológicas, el proceso de fragmentación y la funcionalidad laboral.

De modo que la principal tesis que ha señalado el continuo proceso de descalificación y el permanente esfuerzo de los empresarios por restar el control de la producción a los obreros encuentra su correlato en el campo educativo al advertir la esmerada preocupación de los empresarios por intervenir a través de sus propios espacios e incluso con propuestas al Estado en el terreno de la formación de sus trabajadores, tal como lo demuestran numerosas investigaciones sobre el tema.[110]

Más allá de los reconocidos aportes de estas concepciones, nos parece que estos esfuerzos analíticos no profundizan lo suficiente debido a que prestan más atención a lo que los capitalistas han intentado realizar que a lo que ha sucedido realmente en el espacio social fabril, principalmente dejando en el olvido las acciones de los trabajadores.

Las críticas señaladas por diversos autores indican que no son exclusivamente las condiciones objetivas –o las decisiones de los capitalistas– las que determinan el devenir de las relaciones sociales, sino también la constante insubordinación del trabajo frente al capital.[111] El control y el disciplinamiento sobre los trabajadores expresan los límites del triunfo del capital, lo cual significa la continua existencia de otros procesos de acción, tales como la autovalorización, considerada como un mecanismo de reapropiación en manos de los trabajadores de la gestión no solo en el terreno productivo, sino también en un plano eminentemente político y formativo del saber obrero.[112] Por ello, esta noción es considerada como parte constitutiva del concepto de autovalorización, sobre todo en el sentido de contemplar la existencia de una subjetividad activa de los trabajadores, expresada, además, en la persistencia de saberes técnicos, sociales, culturales y políticos en el marco del espacio fabril y considerados impermeables a las múltiples estrategias del capital por eliminar su resistencia y establecer un efecto absolutamente descalificador y nulo en cuanto a capacidades de control por parte del trabajo.

En este proceso se evidencia la continuidad de los saberes de clase –reacción a la pérdida plena del control de la producción fabril– así como también la continua resistencia a través de la permanente conflictividad con el capital.[113]

Tal como afirmamos, si el planteo respecto a la descalificación obrera fuera correcto en este aspecto, sería inexplicable el sentido que tendrían los cambios en las estrategias del capital –y sus múltiples y siempre renovadas tecnologías, desde el taylorismo al toyotismo– cuando apelan a controlar, en diferentes momentos de la historia del capitalismo, de un modo cada vez más complejo y sofisticado a los trabajadores en el marco del ámbito fabril.

Por ello, nos parece que los procesos de autovalorización y saber obrero en cualquiera de sus manifestaciones expresan la contracara de la resistencia permanente del trabajo y denotan las continuas estrategias del capital en su búsqueda constante por retener no solamente el control del proceso productivo sino también criterios culturales y valores de pertenencia a la lógica industrial.

Por lo tanto, encontrar los anclajes de resistencia de los trabajadores a las innovaciones técnico-productivas y sus diferentes formas, como por ejemplo a través de las incumbencias en el plano de la formación educativa, significa, a lo largo de esta investigación, una suerte de rediseño de las estrategias de rebelión permanente de los trabajadores, expresado en la persistencia de los denominados saberes del trabajo, aquellos que ni siquiera los procesos de máxima descalificación laboral lograron arrebatarles.

Los trabajadores asumen, entonces, la enormidad del desafío para llegar a organizar espacios formativos, creando alternativas diferenciadas sustancialmente de las tradicionales. Estos planteos son parte de la lucha por acceder a la constitución de saberes propios, que los preparen para la autogestión obrera. Esto significó crear condiciones necesarias para adquirir competencias técnico-profesionales y de formación integral, necesarias para la acción independiente:

La emancipación de la clase obrera, su poder, comienza con la lucha para reconquistar la integridad física, intelectual, cultural en el trabajo mismo, comienza con la lucha para imponer un poder de autodeterminación en el proceso de trabajo.[114]

En países de Europa como Italia y Francia de los años 20 y 60 la clase obrera impulsó, casi como una reacción histórica y de clase, acciones y emprendimientos de mayor o menor autonomía en el terreno educativo.[115] Desde la creación de escuelas propias –escuelas fábrica, instituciones educativas populares– hasta la formación de universidades obreras así parecen demostrarlo. Es interesante comparar la currícula de estos espacios con las diseñadas por los empresarios e incluso con las capacitaciones de los años 50. Allí se encuentran elementos que permiten referirnos a una formación de saberes obreros alternativos e incluso la incorporación de temas sobre el control y la autogestión.

La experiencia italiana es de las más importantes al respecto. Este país en los 60 contaba con uno de los movimientos obreros más politizados y organizados del mundo y con muchas dificultades en el campo formativo. La conquista de las denominadas 150 ore lograron una importancia histórica porque significaban para los trabajadores una perspectiva ideológica de intervención plena en la educación y cultura:

Las 150 horas son un instrumento en la mano de los trabajadores para construir una cultura al servicio de sus propias necesidades: necesidad de superar las frustraciones sufridas en la escuela, necesidad de encontrarse con los compañeros que tienen los mismos problemas, necesidad de situar los problemas en un marco nacional, necesidad de conocer las causas estructurales de la explotación, necesidad de informar a los demás compañeros de fábrica y de barrio, necesidad de enfrentarse de igual a igual con la cultura de las clases dominantes.[116]

Este texto encabezaba los materiales de estudio editados para las 150 ore y sintetizaban la perspectiva ideológica de esta participación de la clase obrera desplegada en ese país; a los pocos años, se extendía y aplicaba en los más importantes gremios italianos, tales como los metalúrgicos, que decidieron –por convenio– tomar el derecho de los trabajadores a utilizar las 150 horas laborales para el estudio, ocurriendo lo mismo con otras ramas industriales (textiles, gráficos, publicidad, etcétera).

Estas medidas conquistadas por los sindicatos fueron evaluadas por los trabajadores como un importantísimo logro en el campo educativo. Las expectativas se desplegaron por toda Europa e implicaron un vasto crecimiento de experiencias de educación popular para jóvenes adultos gestionadas y creadas por los propios trabajadores, tal como venía sucediendo con iniciativas –aunque con rasgos propios– en gran parte de Latinoamérica.[117]

Se trató de una lucha planteada en el terreno de lo cultural para alternativizar las estrategias educativas impulsadas por los empresarios, así como también la política pública de aquella época. Los gremios lograron que las 150 ore de estudio en sus cursos fueran equivalentes a los cursos de enseñanza primaria o media oficiales, presentándose como un cambio educativo y cultural en la medida en que los diseños curriculares eran elaborados por los propios trabajadores, junto con organizaciones de intelectuales afines a sus ideas. La disputa con el capital en el terreno educativo comenzaba a mostrar algunos triunfos de los trabajadores en este difícil terreno. Tiempo después –hacia fines de los 70 y 80– la oleada neoliberal barrerá con muchas de estas conquistas obreras.

En la Argentina, desde los años 30 y durante el peronismo –de los 40 y 50–, fueron múltiples las experiencias que dieron cuenta de la existencia de estrategias educativas tanto desde la perspectiva e iniciativa de los trabajadores como por parte del empresariado, especialmente en el marco del espacio fabril. Dan cuenta de este proceso las escuelas fábrica (empresariales y sindicales), las universidades obreras (Universidad Obrera Argentina (UOA) de 1938; Universidad Obrera Nacional (UNO) de 1953; Universidades Populares de diferente signo) y los diferentes espacios de formación técnica (talleres/escuelas de capacitación diseñados tanto por empresarios como por los sindicatos).[118]

En esta dirección y como corolario de este apartado plantearemos algunas referencias –que luego desarrollaremos en los capítulos 3 y 4– sobre la situación y estrategias en el campo educativo aplicadas por empresarios y trabajadores de la empresa Siam Di Tella, así como del conjunto del mundo del trabajo en el período estudiado.

En este sentido, Siam va a anticipar a muchas otras firmas locales en la incorporación de problemáticas educativas, en muchos casos según los patrones del desarrollo capitalista del período. La empresa interpretó –a la par de sus modelos empresariales norteamericanos– que para profundizar el proceso de

subordinación del trabajo al capital era necesario desarrollar lineamientos políticos no solo para los regímenes estrictamente productivos, sino también en campos más alejados de su propia especificidad.

La capacitación educativa de los trabajadores de planta según las necesidades y los valores propios del capital, así como su concreción en escuelas de formación técnica, fueron uno de los rasgos característicos del período comprendido entre los 30 y los 50. La formación e identificación en valores, principios y pautas culturales impuestas por la empresarios generaron instancias de fuerte resistencia obrera e incluso la creación por parte de los trabajadores de alternativas educativas (talleres de capacitación, escuelas obreras e incluso universidades), con la finalidad de lograr una formación alejada de las imposiciones empresariales y ligadas a las necesidades y a la revalorización de los saberes del trabajo.

* * *

En síntesis, en este capítulo hemos realizado un amplio recorrido que nos sitúa en un escenario más preciso de esta investigación, esto es, en las condiciones de desarrollo productivo de la industria metalúrgica, en su marco historiográfico, en los procesos de organización e institucionalización gremial del empresariado y del conjunto de los trabajadores, así como la naturaleza y la historia de las estrategias empresariales y obreras en el campo educativo. En el caso de nuestra perspectiva, hemos enfatizado en la composición del espacio social y productivo desde las relaciones obrero-patronales.

En los capítulos siguientes atenderemos al estudio de la empresa Siam Di Tella, en tanto caso paradigmático del mundo del trabajo metalúrgico en la Argentina. Y particularizaremos en el análisis acerca de las diferentes etapas en la organización de la producción y el trabajo en la empresa, detallando su historia y las estrategias productivas desde 1930 hasta 1955, destacando aquellas políticas de racionalización productiva, implementadas a través de cambios en las relaciones laborales, sobre todo aplicadas a partir de 1941 con el “plan Reynders” de renovación managerialista.

1. La idea remite al carácter netamente innovador y creativo de la burguesía en el marco de la sociedad capitalista. El economista austríaco Joseph Schumpeter (1883-1950) desarrolló la noción de destrucción creativa como forma de describir el proceso de transformación que acompaña a las innovaciones. Sus principales obras son Teoría del desenvolvimiento económico (1912), Los ciclos económicos (1939), Capitalismo, socialismo y democracia (1942) y La historia del análisis económico (póstuma, 1954).

2. En la Argentina trabajos de autores como Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo, Miguel Khavisse, Hugo Nochteff, Milcíades Peña, Jorge F. Sábato o Jorge Schvarzer, por citar solo a algunos de los más representativos de esta corriente, coinciden en presentar argumentos que, por distintas vías, intentan demostrar dicha hipótesis.

3. Andrés López, Empresarios, instituciones y desarrollo: el caso argentino, Buenos Aires, Cepal-Naciones Unidas, 2006.

4. María Inés Barbero, Andrés López y Fernando Rocchi, entre otros investigadores argentinos.

5. López, Empresarios, instituciones y desarrollo, p. 123.

6. Ibíd., p. 125.

7. Alfred Chandler, The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge, Mass., Belknap Press, 1977.

8. Ronald Coase, “The Nature of the Firm”, Economica, vol. 4, Nº 16, 1937.

9. Oliver Williamson, The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market’s, Relational Contracting, Nueva York, The Free Press, 1985.

10. Richard Nelson y Sidney Winter, “Neoclassical versus evolutionary theories of economic growth: critique and prospectus”, Economic Journal, vol. 84, 1974.

11. Douglas North, Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, México, FCE, 1993.

12. Coase, “The Nature of the Firm”, p. 56.

13. Peter Evans, “Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State”, Sociological Forum, vol. 4, 1989, pp. 561-587.

14. Andrés Regalsky y Marcelo Rougier, Los derroteros del Estado empresario en la Argentina. Siglo XX, Buenos Aires, Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2015.

15. María Inés Barbero, “La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y debates en las últimas dos décadas”, en Jorge Gelman, La historia argentina en la encrucijada: balances y perspectivas, Buenos Aires, AAHE-Prometeo, 2006, p. 56.

16. Ibíd., p. 76.

17. Jorge Federico Sábato, La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características, Buenos Aires, Imago Mundi, 1991.

18. López, Empresarios, instituciones y desarrollo, p. 77.

19. Autores como Fernando Rocchi y María Inés Barbero expresan esta postura.

20. Eduardo Sartelli y Fernando Rocchi, desde diferentes perspectivas, señalan la necesidad de relacionar el análisis sobre la naturaleza del empresariado argentino con procesos internacionales.

21. Larry Sawers, “Agricultura y estancamiento económico de la Argentina: a propósito de la tesis de Jorge F. Sábato”, Ciclos, Nº 7, Buenos Aires, UBA, 1994, y Eduardo Sartelli, “El enigma de Prometeo. A propósito de Jorge Sábato, Larry Sawers y el estancamiento de la economía argentina”, Ciclos, Nº 10, Buenos Aires, UBA, 1996.

22. María Inés Barbero y Fernando Rocchi, “La industria, 1914-1945”, en Academia Nacional de la Historia, Nueva Historia de la Nación Argentina, Buenos Aires, Planeta, tomo 9, 2002.

23. Algunos de los trabajos específicos sobre empresarios son María Inés Barbero y Susana Felder, “Industriales italianos y asociaciones empresariales en la Argentina. El caso de la UIA (1887-1930)”, Estudios migratorios Latinoamericanos, Nº 6-7, Buenos Aires, CEMLA, 1987; Schvarzer,

Empresarios del pasado, y sobre otras asociaciones empresariales, Itcovits, Victoria, "La Cámara Argentina de Comercio y la Asociación de Bancos de la Argentina", en José Nun y Juan Carlos Portantiero (comps.), Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina, Buenos Aires, Punto Sur, 1987 y Silvia Simonassi, "Debates sobre la industria argentina: empresarios, intelectuales y profesionales de Rosario durante la segunda guerra mundial", América Latina en la Historia Económica, vol. 23, Nº 2, 2016.

24. Thomas Cochran y Rubén Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, Buenos Aires, Emecé, 1965.

25. Jorge Schvarzer, Bunge y Born. Crecimiento y diversificación de un grupo económico, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1989.

26. Raúl García Heras, Transportes, negocios y política. La compañía Anglo Argentina Tranvías 1876-1981, Buenos Aires, Sudamericana, 1994.

27. Bernardo Kosakoffet et al., Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor, Buenos Aires, Mc Graw Hill, 2001.

28. Barbero, "La historia de empresas en la argentina: trayectoria y debates en las últimas dos décadas", p. 77.

29. Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina.

30. Roberto Elisalde, "Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955", Realidad Económica, Nº 201, 2001; Claudio Castro, Emprendimiento, contexto y aprendizaje, el caso de Torcuato Di Tella y Siam (1910-1960), Buenos Aires, UADE, 2002. Adriana Puiggrós y Rafael Gagliano (coords.), La fábrica del conocimiento, Rosario, Homo Sapiens, 2004. Marcelo Rougier y Jorge Schvarzer, Las grandes empresas mueren de pie. El (o)caso de Siam, Buenos Aires, Norma, 2006. Cabe agregar también la mención del trabajo de Torcuato Di Tella: Torcuato Di Tella. Industria y política, el cual es una biografía sobre su padre en la que ciertamente hay claras referencias a la historia de la empresa, aunque tiene fuertes connotaciones autobiográficas. En esta dirección, también, aunque con otra perspectiva, se publicó en 2008 el libro de Nicolás Cassese, Los Di Tella. Una familia, un país, Buenos Aires, Aguilar, 2008. En los últimos años fue reeditada la obra sobre Siam de Cochran y Reina, con comentarios actualizados de Marcelo Rougier. El trabajo fue publicado por Editorial Lenguaje claro, Buenos Aires, 2011 y en 2018 (versión actualizada y

comentada).

31. Por ejemplo, Jorge Schvarzer, La industria que supimos conseguir, Buenos Aires, Planeta, 1996.

32. Jorge, Industria y concentración económica, cap. III.

33. Fuente: Dirección General de Estadísticas, en La Vanguardia, 22 de junio de 1942.

34. Del Campo, Sindicalismo y peronismo, p. 45.

35. Murmis y Portantiero, Orígenes del peronismo, p. 76.

36. Lindenboim, “El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946”.

37. Schvarzer, Empresarios del pasado, p. 76.

38. Entrevista a Antonio Sudiero, en Archivo Siam.

39. Basualdo, Estudios de historia económica argentina, p. 25.

40. Basualdo, Estudios de historia económica argentina, p. 27.

41. Carlos Diaz Alejandro, Ensayos sobre la historia económica argentina, Buenos Aires, Amorrortu, 1975, p. 125.

42. Ibíd., p. 124.

43. Basualdo, Estudios de historia económica argentina, p. 47.

44. Ibíd., p. 48.

45. Este concepto está inspirado en las conceptualizaciones sobre el rol de la burguesía argentina según Jorge Sábato, La clase dominante en la Argentina moderna.

46. Marcelo Rougier, Dos siglos de industria en la Argentina. Una revisión historiográfica, Serie Documentos de Trabajo del IIEP, Nº 23, Buenos Aires, diciembre de 2017. Este texto contiene una revisión actualizada de las

investigaciones realizadas hasta la fecha y vinculadas en particular a problemáticas clave de la historia de la industrial argentina.

47. En esta clasificación seguimos a Noemí Girbal-Blacha, Mitos, paradojas y realidades, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, 2003, pp. 70-86.

48. Girbal-Blacha, Mitos, paradojas y realidades, p. 80.

49. Girbal-Blacha, Mitos, paradojas y realidades, p. 87.

50. Lindenboim, “El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946”.

51. Jose Ver Gelbard (1917-1977) fue uno de los principales líderes de los pequeños y medianos empresarios, representados en la CGE durante los años 50. Tiempo después (1973) fue designado como ministro de economía del peronismo.

52. Acción Industrial, noviembre de 1952.

53. En este apartado seguimos a Del Campo, Sindicalismo y peronismo; Matsushita, Historia del movimiento obrero argentino y María Ernestina Alonso, Roberto Elisalde y Enrique Vázquez, Historia: la Argentina del siglo XX, Buenos Aires, Aique, 2005.

54. Sobre el anarquismo en estos años, consultamos Martín Acri y M. del Carmen Cácerez, La educación libertaria en la Argentina y en México, 1861-1945, Buenos Aires, Libros de Anarres, 2011.

55. Del Campo, Sindicalismo y peronismo, p. 98.

56. Ibíd., p. 111.

57. Ibíd., p. 121.

58. Sobre este conflicto consultamos Nicolás Iñigo Carrera, La estrategia de la clase obrera, 1936, Buenos Aires, Asociación Madres de Plaza de Mayo, 2004.

59. Roberto Elisalde, “El DNT durante el gobierno de Uriburu”, mimeo, 1990.

60. Un importante trabajo sobre el Partido Comunista fue realizado por Hernán Camarero, Los comunistas y el mundo del trabajo en la Argentina, 1920-1935, Buenos Aires, Siglo XXI, 2007.

61. Del Campo, Sindicalismo y peronismo, p. 112; Matsushita, Historia del movimiento obrero argentino, p. 76.

62. Para un análisis de las corrientes de izquierda del movimiento obrero en las fábricas, consultamos Diego Ceruso, La izquierda en la fábrica. La militancia obrera industrial en el lugar del trabajo, 1916-1943, Buenos Aires, Imago Mundi, 2015.

63. Cristian Buchrucker, Nacionalismo y peronismo. La Argentina en la crisis ideológica mundial (1927-1955), Buenos Aires, Sudamericana, 1987, p. 45.

64. Del Campo, Sindicalismo y peronismo, p. 123.

65. César Tcach, El sabattinismo y peronismo, Buenos Aires, Biblos-UNC, 2006.

66. Juan D. Perón, Discursos seleccionados, Buenos Aires, Cepes, 1974.

67. La noción de encrucijadas históricas es utilizada para analizar los procesos históricos por Fontana en La historia después del fin de la historia.

68. Numerosos son los trabajos realizados en esta dirección. Autores como Joseph Pages, Enrique Pavón Pereira y Félix Luna, entre otros, representan esta línea de interpretación, más allá de las diferencias ideológicas entre sus propias producciones.

69. Buchrucker, Nacionalismo y peronismo, p. 87.

70. Joaquín Calvagno, “El nacionalismo en la clase obrera argentina, 1930-1943”, mimeo, 2007.

71. En esta línea localizamos a autores como Juan Carlos Torre y Torcuato Di Tella.

72. Esta posición es sostenida desde posturas historiográficas muy diferentes, tales como la de Nicolás Iñigo Carrera y Hugo del Campo.

73. La Unión Democrática se constituyó en un frente electoral que nucleó a la mayoría de los partidos políticos existentes hasta ese momento y llevó como candidato a los radicales José Tamborini y Enrique Mosca.

74. Sobre el Partido Laborista consultamos: Susana Pont, Partido Laborista: Estado y sindicatos, Buenos Aires, CEAL, 1984, y Moira Mackinnon, Los años formativos del partido peronista, Buenos Aires, Instituto Di Tella-Siglo XXI, 2002.

75. Ángel Perelman, Cómo hicimos el 17 de octubre, Buenos Aires, Coyacán, 1961.

76. Pont, Partido Laborista: Estado y sindicatos, p. 34.

77. Ver Ezequiel Adamosky, Historia de la clase media argentina, Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003, Buenos Aires, Planeta, 2009, tercera parte, pp. 241-326.

78. Alonso, Elisalde y Vázquez, Historia: la Argentina del siglo XX, p. 60.

79. González, Luis, Pueblo en Vilo, México, FCE, 1999, citado por Mirta Lobato, "Niveles y dimensiones de análisis en el mundo del trabajo: notas a partir de una experiencia de investigación", Anuario IEHS, vol. 22, Tandil, Universidad Nacional del Centro, 2007, pp. 402-403.

80. James y Doyon, entre otros investigadores.

81. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 187.

82. Rafael Bitrán, El congreso de la productividad. La reconversión económica durante el segundo gobierno peronista, Buenos Aires, El Bloque, 1994.

83. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 290.

84. Revista Metalurgia, julio de 1946, p. 9.

85. Ibíd., p. 11.

86. Bitrán, El congreso de la productividad, p. 57.

87. James, Resistencia e integración, p. 45.

88. Parte de las ideas principales de este apartado fueron presentadas en Elisalde, "Notas sobre las estrategias del capital y el trabajo en el campo educativo: control, disciplina y educación alternativa".

89. Smith, "Braverman: veinte años después".

90. Eric Hobsbawm, Naciones y nacionalismo, Barcelona, Crítica, 1991.

91. Marx, El Capital, libro I, cap. V, XIII y cap. VI.

92. En 1844 existió un antecedente de esta ley y pretendió también regular sobre aspectos educativos para los niños que trabajaban en las fábricas y minas.

93. Marx, El Capital, p. 348.

94. Marx, El Capital, p. 335.

95. Es conocida la entrevista a la maestra de fábrica que reproduce Marx en El Capital (cap. XIII): "Dice el inspector en su informe: «Disculpe –pregunta el inspector a la maestra–, ¿usted sabe leer?». «Sí, un poco», responde la maestra. Y queriendo justificarse agregó: «Desde luego sé más que mis discípulos»".

96. Ariés, Philip, "La infancia", Revista de Educación, Nº 254, 1993.

97. Ver Eric Hobsbawm, Industria e imperio, Barcelona, Crítica, 1980.

98. Marx, El Capital, cap. XIII.

99. Marx explica que la responsabilidad no se encontraba en los padres sino en la naturaleza explotadora del sistema que obligaba a los padres a legitimar –en muchos casos– el trabajo de sus hijos, coincidiendo así con las demandas del capitalista.

100. Hunter, Repensar la escuela, p. 43. El autor se refiere, en este aspecto, a las primeras preocupaciones del capital por participar desde el Estado con políticas de educación para los obreros y principalmente plantea críticas sobre esta temática tanto a las posturas liberales como a la marxistas.

101. Ibíd., p. 45.

102. Marx, El Capital, p. 378.

103. Según Gaudemar: "Los reglamentos internos de las fábricas fijan la disciplina laboral y son la más clara expresión de una hegemonía empresarial, irreductible a los intentos de regulación estatal. Se trata de herramientas para entender la significación de las prácticas disciplinarias de los empresarios y su instrumentalidad como recurso simbólico de legitimación, basado en la codificación de las relaciones de subordinación que caracterizan la relación mercantil entre capital y trabajo" (El orden y la producción, p. 78).

104. Foucault, Vigilar y castigar, pp. 141-142.

105. Braverman, Trabajo y capital monopolista, p. 98.

106. El objetivo de la empresa sería algo más que la autosubsistencia; sería la producción de individuos socializables, de "pobres" que resulten aceptables para una sociedad civil pensada por y para ricos. En términos del filósofo británico Jeremy Bentham (1748-1832) podríamos caracterizar esta primera etapa basada en el principio del panoptismo. Durante esta fase, la disciplina parecería ser más bien una técnica de vigilancia que una técnica de uso del cuerpo en el trabajo. Pero llegaría un momento en que la vigilancia, a partir de la rebelión y resistencia obrera, y conforme al crecimiento de las fábricas, se mostraría como insuficiente, por lo costoso y pesado.

107. "La dinámica capitalista se constituye en una permanente transformación de ciclos disciplinarios. Se trataría de una revolución en los modos disciplinarios. Se trata para el capitalista de reducir todas las discontinuidades. Por una parte intentará sistematizar las experiencias de control patronal sobre la vida del obrero dentro y fuera de la fábrica" En Gaudemar, El orden y la producción, p. 85.

108. Antonio Gramsci, La alternativa pedagógica, México, Fontamara, 1981, p. 106.

109. Gramsci, La alternativa pedagógica, p. 59.

110. Ver Biasutto, Educación y clase obrera, p. 16.

111. Entre otros autores, ver Montgomery, El control obrero de la producción, y David Gordon, Richard Edwards y Michael Reich, Trabajo segmentado, trabajadores divididos, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986.

112. Negri, Dominio y sabotaje, p. 69.

113. Negri, Dominio y sabotaje, p. 70.

114. André Gorz, "Leurs Fabriques et les notres" en Carlos Biasutto (comp.), Educación y clase obrera, p. 116.

115. Biasutto, Educación y clase obrera, p. 159.

116. "Il Coordinamento FLM Nazionale 150 ore", en Ramón Flecha, Educación de las personas adultas; propuestas para los años noventa, Barcelona, Crítica, 1994.

117. En los 60 surge en América Latina un fuerte movimiento de educación popular impulsado por Paulo Freire, que planteaba trabajar bajo principios liberadores educativos y junto con los trabajadores, en tanto sujetos pedagógicos y políticos. Si bien los grupos de alfabetizadores y militantes sociales desarrollaban sus tareas en las periferias del sistema educativo, con los años los principios freirianos fueron incorporados y reivindicados en los marcos de la escuela pública y estatal. La obra de Freire es vastísima, así como sus ediciones; una de las obras claves de este autor fue Pedagogía del oprimido, Madrid, Siglo XXI, 1980.

118. Durante el siglo XIX, el anarquismo y el socialismo protagonizaron una significativa avanzada en cuanto a la construcción de espacios educativos diseñados por los propios trabajadores. Al respecto, la investigadora Dora Barrancos y el investigador Martín Acri han desarrollado una profusa línea de publicaciones sobre esta temática (ver las referencias bibliográficas al final del libro).

CAPÍTULO 3

Etapas en la organización de la producción y el trabajo en la empresa Siam (1935-1955)

Historia y estrategias productivas en la Siam hasta 1930[1]

Los años previos a la crisis de la década de 1930

La empresa Siam se creó en 1910 como una sociedad entre el ingeniero Torcuato Di Tella y el mecánico Guido Allegrucci con el objetivo de fabricar máquinas amasadoras de pan superiores a las importadas. La inquietud de la sociedad no era vana, ya que por una disposición de Buenos Aires la ciudad necesitaría de inmediato 700 máquinas amasadoras y, si se sumaba el interior, la demanda se incrementaría en más de 5000 máquinas aproximadamente. Para dar cuenta de este proceso, la flamante sociedad alquiló un taller en la calle Rioja en la Capital Federal, y la primera máquina amasadora local se patentó un año después, siendo bautizada con el nombre de Sección Industrial Amasadoras Mecánicas (Siam).

La posguerra y la agitación social de los años 20 causaron algunos problemas a los intentos de planificar su esquema de producción –en 1924 Allegrucci había dejado la sociedad–, a pesar de ello, en unos pocos años la empresa rediseñó su estructura de dirección y comenzó a plantearse un proceso de diversificación productiva que a lo largo de la década trajo considerables ganancias.[2]

Hacia 1928 Siam establece algunos cambios significativos para su desarrollo: la empresa se convierte en sociedad anónima con el nombre de Sociedad Industrial Americana de Maquinarias Di Tella Limitada; modifica su nombre pero mantiene su sigla inicial. Además, realiza la compra de tierras en el partido de Avellaneda, en las que habría de levantarse una nueva planta fabril. Por aquel entonces, las nuevas industrias, y entre ellas la empresa metalúrgica Siam, ampliaban su infraestructura con suma rapidez produciéndose un difícil equilibrio entre finanzas, producción y ventas.

En definitiva, la historia de la empresa en la década de 1920 estuvo ligada a una situación altamente próspera. Un capitalismo en expansión a escala mundial y una economía nacional con claros signos de prosperidad otorgaron un marco favorable para el desarrollo de este sector industrial. En el caso de la Siam, el crecimiento en los años 20 estuvo ligado fundamentalmente no solo a la producción de maquinaria de panaderías, sino también a la elaboración y venta de surtidores de nafta, tanques y otros equipos para estaciones de servicio. La

fabricación de surtidores fue posible mediante un acuerdo con una empresa norteamericana, por el que Siam armaba los surtidores y fabricaba el mayor porcentaje posible de partes y componentes. Este convenio duró hasta 1927; cuatro años después la Siam puso a la venta sus primeros surtidores. Un contrato con Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) firmado en 1926 imponía, por ejemplo, la entrega regular de más de 200 surtidores por mes. Sin duda, esta actividad fue de gran impulso para los negocios de Di Tella; sin embargo, este esquema de acuerdos para ventas con el Estado le traería a lo largo de su historia diversos problemas, principalmente cuando los cambios de gobierno y de políticas económicas no eran favorables al desarrollo de modelos de mercado internistas afines a los intereses de la empresa.[3]

Hacia fines de los años 20, los pedidos y encargos realizados a la empresa por sus proveedores superaban su capacidad de producción. Las pequeñas fábricas de las calles Córdoba y Jean Jaures y la fundición de la calle Vélez Sarfield no podían producir lo suficiente como para cubrir las crecientes necesidades del mercado. Para resolver los problemas de producción, en 1928 comenzó la construcción de la fábrica en Avellaneda.[4]

Por esta época, Di Tella realizó también importantes inversiones en el exterior. En San Pablo estableció importantes fábricas, lo mismo realizó en Santiago de Chile y Montevideo. En Londres instaló una subsidiaria destinada a compras, al mismo tiempo que el propio Torcuato Di Tella viajaba a Estados Unidos para estudiar sobre los nuevos métodos de producción y venta empresarial.

A partir de la transformación de la empresa en una sociedad anónima, quedó conformada por 50 acciones preferentes al 6% sin voto y 450 acciones ordinarias[5] de un voto cada una, con un valor nominal para ambos tipos en 10.000 pesos.[6] Las acciones preferentes de la empresa quedaron distribuidas entre Juan Di Tella, su socio Guido Clutterbuck y Gotardo Schibli, quien fue elegido presidente y director de la nueva compañía, creándose, además, un directorio compuesto por Juan Di Tella, Pablo Calatayud, Clutterbuck y Eduardo G. Drabble; por su parte, la propiedad principal de las acciones de la empresa quedaba en poder de la familia Di Tella y de personas de su confianza. Bajo esta nueva reestructuración, en la nueva sede de Avellaneda comenzaron a fabricarse nuevos modelos de surtidores para estaciones de servicio:

Di Tella temía ser aventajado por otras firmas que elaboraban surtidores, pues había nuevos tipos en todas partes del mundo. El modelo del surtidor que se comenzó a fabricar era totalmente idea del señor Di Tella. Solía quedarse junto al proyectista y darle instrucciones. Di Tella era muy buen ingeniero, tenía muy buen ojo.[7]

Di Tella compartió el monopolio del mercado de los nuevos tipos de surtidores con la firma francesa Satama. Esta situación no fue bien vista por las empresas norteamericanas; por ello lo responsabilizaron de obstaculizar su entrada al mercado argentino. El cónsul norteamericano informó al Departamento de Comercio de su país que Siam era una "vinculación indeseable" para las firmas de Estados Unidos e incluso afirmaba que el empresario había "copiado varios surtidores de nafta, patentándolos a su nombre con escasas modificaciones. Siam es una firma cuya moralidad –o mejor dicho, la de su director– carece de todo valor".[8] Algunos años después y de la mano de Westinghouse la relación con Estados Unidos cambiaría notablemente, constituyéndose el modelo empresarial norteamericano en referente industrial de la Siam.

Los cambios políticos luego del golpe militar de 1930 que encabezó Félix Uriburu perjudicaron los negocios de Di Tella ya que el nuevo gobierno restringió la actividad comercial de YPF, el principal comprador de los surtidores producidos por Siam, y estableció un conjunto de prioridades en política económica que favorecían el desarrollo de otras fuentes de energía.[9] Sin embargo, la euforia duraría solo unos años. A principios de la década de 1930, la Argentina no fue ajena al impacto que la crisis capitalista de 1929 produjo en todos los sectores de la economía mundial. Por ello, el derrumbe de la euforia automotriz provocó la reducción de nuevas estaciones de servicio y con ellas eliminó la compra de nuevos surtidores. Así, el entusiasmo por la nueva fábrica y su próspero nivel de producción halló sus límites, dado que el volumen de las ventas disminuyó en un 12% y las ganancias netas se redujeron un 25%. A esto se sumaba una difícil situación con las operaciones en el exterior ya que también mostraban pérdidas; por ello, el 1 de agosto de 1930 las deudas exigibles durante los doce meses siguientes ascendían considerablemente a 1.184.000 de pesos.[10]

Cambios en la administración empresarial: hacia una nueva organización científica del trabajo

La introducción y el desarrollo de innovaciones técnicas conocidas con el nombre de taylorismo y fordismo en los países periféricos, especialmente los latinoamericanos, fue una tarea que representó para los empresarios muchas dificultades, tanto de orden económico, como social. Una primera dificultad estuvo relacionada con la difícil distinción entre principios y técnicas taylorianas.[11] Los principios se relacionan con la búsqueda del control obrero que, tal como lo plantea en sus escritos el investigador norteamericano Montgomery, son asumir, centralizando jerárquicamente por parte de la dirección empresarial, las tareas vinculadas a la labor productiva y organizativa de la labor industrial, disminuyendo la incidencia del obrero en el control de la producción. Las técnicas, por su parte, se constituyen en una herramienta para la obtención del plusvalor y para la valorización del capital. Y la resistencia de los trabajadores es la razón por la que el capital extrema las estrategias de gestión gerencial:

Tanto la resistencia de los trabajadores como sus programas explícitos han resultado ser las causas, así como los efectos, de la rápida evolución y difusión de las prácticas gerenciales. Los tipos de gestión de personal, que han servido de puntos de referencia de la administración moderna de las fábricas desde la década de 1920, representan especialmente una respuesta coercitiva y represiva a las iniciativas de los trabajadores.[12]

En algunos países latinoamericanos, como fue el caso de la Argentina, por ejemplo, la introducción del taylorismo se llevó a cabo primero en el ámbito de los principios y luego de las técnicas. La industrialización en ese país requirió, conforme a las necesidades del capital, de la educación y el disciplinamiento de la clase obrera, comenzando con la formación y la transmisión de las “técnicas

taylorizadas”.[13] Así, por ejemplo, desde la UIA se alentaba la organización de seminarios y conferencias destinadas a la difusión de los nuevos principios empresariales.[14]

La aplicación de métodos de organización y control científico empresarial fue incorporada en la industria metalúrgica en forma progresiva y discontinua. Como es de esperar, fueron las grandes empresas las que llevaron adelante estas innovaciones técnicas y organizativas, debido a los altos costos de capital que estas iniciativas requerían. En nuestro país, la empresa Siam Di Tella fue una de las precursoras dentro de las llamadas “nuevas industrias”, por ello, con motivo del nombramiento de Torcuato Di Tella como profesor adjunto de Economía y Organización Industrial en la Facultad de Ciencias Económicas, un diario de Buenos Aires reconocía en su editorial los aportes que el empresario había realizado para la modernización de la actividad industrial:

Su designación satisface a todos […] pues es uno de los primeros que introdujo en el país los principios de producción en masa y la organización científica del trabajo […] Adaptó a las características nacionales el sistema nacional empleado en los Estados Unidos de Norteamérica.[15]

A pesar de estos reconocimientos y de la real iniciativa de esta empresa para la renovación de los criterios de organización empresarial, lo cierto es que la aplicación de los métodos de disciplinamiento y control tayloristas y fordistas tuvo serias dificultades para ser llevados adelante en la Siam. Esto, en principio, reflejaba las diferencias entre las industrias norteamericanas y las argentinas, a la vez que dejaba planteada la necesidad de soluciones más flexibles, según la perspectiva de los empresarios locales.

De todos modos, las necesidades de los industriales –en este caso en las industrias del metal– formaban parte de una demanda extendida; así lo analizan investigadores del tema para referirse a las empresas metalúrgicas en sus políticas de aplicación de prácticas gerenciales:

La respuesta de los empresarios del metal a las demandas de los trabajadores

exponiendo, de nuevo, la esencia de las nuevas prácticas gerenciales. Insistía en: 1) el control total y exclusivo de la producción por parte de los empresarios; 2) la retribución de cada trabajador de acuerdo con sus méritos; 3) la plena libertad de los directivos para evaluar estos méritos; y 4) la resolución de todos los conflictos por parte de la dirección y el trabajador directamente afectado, sin la intervención de órganos ajenos, sindicales o públicos.[16]

Podemos diferenciar dos etapas en el proceso de aplicación de innovaciones tecnológicas en la empresa Siam: la primera se extiende desde la creación de la planta empresarial de Avellaneda en 1929 hasta la realización de los primeros acuerdos significativos con la corporación Westinghouse en 1940, y la segunda, desde los años 40 hasta fines de los 50, momento en los que se introdujeron nuevos cambios y transformaciones en la organización tecnológica y productiva.[17]

Los primeros cambios estuvieron centrados en la renovación de la planta técnica y administrativa de la empresa. Di Tella buscaba que la nueva sede de Avellaneda contara con una eficaz organización compuesta por un buen número de empleados especializados. Para ello decidió instrumentar una selección de trabajadores a través de una oficina de personal escogiendo a aquellos que se consideraban más aptos para realizar las tareas específicas requeridas. A partir de estos principios, la dirección empresarial decidió la incorporación de nuevos técnicos, resultando todos extranjeros y en su mayoría de origen italiano:

El proceso de incorporación de personal no tuvo igual éxito en todos los casos, si bien muchos de ellos se adaptaron a las condiciones de trabajo en la empresa, algunos la abandonaron para establecerse por cuenta propia o para volverse definitivamente a Italia. No obstante, a pesar de algunos movimientos de personal, en las décadas de 1930 y 1940 esta tendencia no fue muy marcada ya que en esos tiempos, el personal especializado en la Argentina era muy reducido; además de los italianos había algunos alemanes y unos pocos de otras nacionalidades europeas.[18]

A lo largo de la década de 1930, la Siam Di Tella intentó reforzar los sistemas de

autoridad, profundizando la división social y técnica del trabajo. Era necesario que la dirección empresarial indicara a los trabajadores con total precisión lo que debían hacer, cómo hacerlo y en qué tiempo. Con estos cambios se procuraba asegurar un mayor rendimiento productivo y establecer sobre los obreros un control social más efectivo.

La aplicación de estas reformas no fue inmediata, no solo por la resistencia obrera, sino también por dificultades existentes en el mismo grupo empresarial. El significado social de la implementación de las nuevas estrategias de control capitalista en la industria –en este caso en la Siam– constituyó un sistema de dominación social que buscó restar al trabajador el poder de decisión sobre el proceso de su trabajo, sobre el producto, sobre las condiciones y el medioambiente laboral, sometiéndolo al control –por parte de sus superiores–, debiendo atenerse al cumplimiento de las normas de producción.

Pero si bien para la empresa el objetivo era obtener el máximo de beneficios, en la práctica surgieron problemas con la delegación de responsabilidades sobre atrasos o fallas en la producción.

Cuando una organización implanta el trabajo indirecto y por ende los costos de producción, se dificulta la comunicación horizontal entre los trabajadores, se pierde un tiempo considerable debido a los errores, falta de comunicación y de transmisión de conocimientos o de demoras y que de alguna manera, los trabajadores tienen tendencias a descargar sobre sus superiores su responsabilidad en materia de volumen y calidad de producción, frenando sus propias capacidades para innovar y tomar iniciativas.[19]

Estos cambios en la organización del trabajo no parecen totalmente contradictorios con el reconocido estilo personalista de Torcuato Di Tella para conducir la empresa. Algunos investigadores señalan sobre estas particularidades directivas del empresario:

Hacia fines de la década del 30, el personal obrero era suficientemente reducido como para permitir a Di Tella conocer personalmente a quienes ocupaban

puestos durante varios años. Este contacto personal entre trabajo y dirección creó una moral de importante influencia, sin duda en el reducido movimiento de personal.[20]

También destacan las dificultades que este trato personalizado creaba frente a los intentos de implementación de una organización científica del trabajo, basada, a la vez, en tareas despersonalizadas y en el cumplimiento de las normas fabriles.

Sin embargo, nos parece que no existieron contradicciones entre aquellas actitudes de conducción y los principios corrientemente denominados tayloristas. El mismo Taylor destacó en sus escritos que la relación estrecha con los obreros no era opuesta radicalmente a los nuevos tiempos.

En el sistema de Dirección Científica, los miembros de la dirección toman el hábito y tienen el gusto de ayudar a sus obreros a elevarse hasta los niveles profesionales más altos que sean capaces de alcanzar. Lo digo después de una madura reflexión. En nuestro trabajo codo a codo con hombres que son nuestros amigos íntimos, no podemos hacer otra cosa que sentir por ellos los sentimientos más cordiales y nosotros queremos ayudarlos a perfeccionarse a fin de que puedan ejecutar el trabajo más calificado del cual son capaces y haciendo esto, alcancen prácticamente el salario más elevado que sea posible. Esto no es una característica del sistema de dirección científica, pero no es una característica de los viejos sistemas de dirección.[21]

De todos modos había algo que era muy claro para los empresarios de la Siam: la aplicación de los nuevos métodos de organización y disciplinamiento científico en la Argentina –a diferencia de Estados Unidos– debía estar basada en la flexibilidad, la adaptabilidad y la relación personalizada si querían tener posibilidades de éxito en la implantación de mecanismos que permitieran obtener para el capital una mayor productividad en el rendimiento de los trabajadores y una buena recepción de los productos elaborados para el mercado argentino. Para ello, los empresarios de la Siam establecieron nuevas pautas de control direccional en la fábrica, combinados con un amplio arco de reformas sociales. Estas últimas buscaban optimizar las relaciones de los trabajadores e

institucionalizar los conflictos obreros que se desarrollaron en las ramas industriales de la Argentina y, en especial, en la fábrica Siam durante los años 30 y 40.

El conjunto de reformas llevadas a cabo por Siam involucró diferentes aspectos de las relaciones entre el capital y el trabajo. En parte intentó dar cuenta por vía de mejoras sociales del proceso de acumulación capitalista sin redistribución de los ingresos que caracterizó a la rama metalúrgica en el período posterior a la crisis del 30. Hacia 1934 establece un programa de asistencia social administrado por la compañía. En caso de enfermedad los empleados con antigüedad superior a un año recibirían su salario durante un período de tres meses; quienes tuvieran antigüedad superior a diez años, lo recibirían durante seis meses. Al finalizar una licencia por enfermedad, el trabajador con más de un año de servicios tenía su puesto garantizado durante quince meses; el trabajador con más de diez años de servicio, en cambio, no podía ser despedido sino hasta pasados dieciocho meses de cumplida la licencia. El aviso de despido se daba con un mes de anticipación a todo empleado y con dos meses de anticipación a quienes tuvieran más de cinco años de servicio de la compañía. También, se creó un sistema de indemnización por despido, equivalente a medio mes de sueldo por cada año trabajado, con un mínimo de un mes.[22]

Otras de las reformas fueron las siguientes: en caso de matrimonio, la empresa regalaba un mes de sueldo a los empleados con no menos de dos años de servicio y hasta un máximo de 250 pesos, y el obrero con solo un año de servicios recibía 50 pesos. Si ambos cónyuges fueran empleados de la Siam, al contraer matrimonio ambos recibían un regalo de 50 pesos para quienes tuvieran más de un año de antigüedad. Los trabajadores con más de veinticinco años de servicio podían retirarse y percibir una pensión de 60 pesos mensuales. Se establecía, además, un sistema de vacaciones, desde diez días para quienes tuvieran una antigüedad menor de cinco años, hasta treinta días para quienes hubieran trabajado en la Siam más de veinte años. Di Tella destacaba las similitudes de la implementación en Estados Unidos de la ley de seguridad social (aprobada en 1935) con su propio sistema de beneficios laborales para sus obreros.

La atención de las cuestiones sociales estaba estrechamente ligada a los intentos de renovación productiva y laboral. A pesar de que algunas interpretaciones tratan de mostrar estas propuestas como resultado de la ideología “socialista y demócrata” de Di Tella, lo cierto es que estas se inscriben más en una línea de

transformación empresarial propia de la época basada en la aplicación de estrategias de control del capital sobre el trabajo que en otro tipo de ideas.[23] Por eso, este conjunto de reformas –como veremos más adelante– no fue bien recibido por los trabajadores, tal como Di Tella lo hubiera deseado. La mayor parte de las críticas por parte de los trabajadores estaban centradas en que el conjunto de estas reformas no contemplaban aumentos salariales ni tampoco mejoras en las condiciones de trabajo. Esta oposición expresa algunas de las razones por las que masivamente los trabajadores de la Siam se plegaron a los diferentes movimientos huelguísticos en los años 30 y, sobre todo, en el alto protagonismo que tuvieron en la huelga metalúrgica de 1942.

Transformaciones en la organización de la productividad (1930-1955)

Con el golpe militar de 1930 y la crisis mundial, los problemas económicos se multiplicaron para la empresa Siam. A poco de asumir la presidencia, el general Uriburu decidió suspender los contratos por los que la empresa proveía de surtidores a YPF. Según argumentaba el gobierno, “se habían detectado irregularidades en el funcionamiento de los surtidores, dado que podían ser adulterados en su normal funcionamiento”.[24] Lo cierto es que detrás de estas declaraciones se escondían otras intenciones, ya que el gobierno de facto pretendía debilitar las atenciones hacia el petróleo como fuente alternativa de recursos, privilegiando a los sectores energéticos y medios de transporte tradicionales que, como el carbón y los ferrocarriles, eran más afines a los lineamientos internacionales de la Argentina durante esa década. Precisamente, la suspensión de los contratos, la disminución en las ventas de máquinas de panadería y los problemas financieros internacionales provocaron una situación crítica en la empresa Siam Di Tella.

La primera mitad de los años 30 fueron de amargura, de correr de un banco a otro, de ver las ventas reducidas. Presionado por sus acreedores bancarios. Di Tella debió reducir los salarios de todo el personal y vender parte de los terrenos que la fábrica no utilizaba en Avellaneda. Al final pudo salir a flote y fue desarrollando nuevos productos y aprovechando el personal calificado que la firma poseía en su planta de Avellaneda.[25]

Como consecuencia de la disminución en las ventas, en el período 1930-1931, los salarios constituyeron un porcentaje de las ventas inferior al del año anterior, los salarios administrativos nunca volvieron a los niveles relativos de la década de 1920 y recién en 1938 las ventas mejoraron sustancialmente. Por su parte, los

salarios representaron un 2% del total de lo vendido mientras que en 1930 había sido superior al 8%.

Frente a esta situación la dirección empresarial de la Siam decidió realizar cambios. Al respecto, afirmaba Guido Clutterbuck, dirigente de la Siam:

Impulsamos dos líneas básicas de política: fabricar máquinas que requirieran ingenieros y obreros calificados, con los que contaba Avellaneda y que muchos competidores no poseían y trabajar con licencias concedidas por compañías extranjeras de primera categoría, en lugar de arriesgar los costos y las demoras de la experimentación.[26]

Así, la búsqueda de nuevos horizontes en la producción industrial fue una de las salidas que encontró la empresa para salir de la crisis. En ella se introdujo la línea de bombeadores de agua y la de los equipos de refrigeración.

En un principio, el nuevo producto utilizado fue el bombeador de agua para uso domiciliario. Un técnico ingeniero de la Siam elaboró un proyecto de bomba de agua para pozos profundos, pero tuvo algunos problemas de funcionamiento, por ello, la empresa decidió comprar una bomba en Estados Unidos y copiar el modelo, casi sin cambios de importancia. Hacia 1931 se fabricaron alrededor de quinientos bombeadores (según indican los archivos), pero este modelo solo podía elevar un pequeño caudal de agua hasta una altura de 50 metros aproximadamente. Fue entonces cuando Sudiero, supervisor de compras de la Siam, propuso adaptar una bomba de origen italiano que poseía la capacidad de elevar grandes cantidades de agua a pocos metros de altura. Este modelo fue implementado en 1933 y tenía una capacidad de 1000 litros por hora; dos años más tarde se producían modelos con capacidad de 1.000.000 de litros por hora. Esta propuesta trajo como consecuencia un considerable aumento en la producción de la empresa. Pero, sin duda, fue la producción de heladeras –“línea blanca”– la que permitió a la Siam dejar atrás los tiempos de crisis y despegar como una importante empresa local e internacional.

Di Tella fue el más inseguro a la hora de decidir invertir en este nuevo rubro, según relatan sus colegas de la fábrica, ya que pensaba que el costo de las heladeras domésticas iba a ser muy elevado para las familias argentinas. A pesar

de ello y con la insistencia de Clutterbuck, finalmente se decidió a llevar adelante el proyecto. Los problemas que había tenido la empresa para la fabricación de bombeadores le dieron la experiencia para combinar la penetración agresiva en nuevos sectores, con el cauteloso desarrollo del nuevo producto, privilegiando, en un principio, las heladeras de uso comercial.

La firma argentina Ditlevsen, que vendía heladeras importadas, tenía dos gerentes, Bartolomé Piciochi y Joseph Lezart, competentes en ventas y servicios mecánicos. Di Tella logró persuadir de incorporarse a su firma con el objetivo de colaborar en el proyecto de los gabinetes de heladeras comerciales originales. Por ello, se los designó como agentes en el área metropolitana de Buenos Aires y se les reconoció una comisión sobre las ventas, en todo el país. La fabricación del gabinete se realizó a partir de la iniciativa de un técnico italiano, Osvaldo Cossolini, quien fuera nombrado por Di Tella como responsable del taller de carpintería donde se fabricaban los bastidores de madera para las máquinas de panadería. El resto de la heladera se adquiría a empresas extranjeras, como por ejemplo los motores General Electric y los compresores Universal Coolers.[27]

La fabricación de heladeras se presentó como una de las tareas más difíciles y riesgosas, incluso en mayor medida que la producción de los bombeadores, sin embargo, este tipo de heladeras domésticas le permitió a la Siam conseguir un crecimiento extraordinario. El modo de inversión requerido era elevado y pensando, sobre todo, en una producción en masa como la que se impulsaba, tenía muy pocos antecedentes en el país, siendo casi inexistentes en industrias de producción de bienes de consumo masivo.

Las heladeras fabricadas debían producirse en grandes cantidades, ser absolutamente seguras, estar proyectadas con cuidado para contener el espacio ocupado por la máquina y el espacio de enfriamiento; por consiguiente, la máquina debía ser pequeña y funcional.

Para comprender mejor las posibilidades de esta importante inversión es necesario tener en cuenta algunos de los acontecimientos político-económicos que sucedieron a principios de 1931. Un decreto del gobierno del general Uriburu puso fin al libre intercambio internacional de oro y creó una comisión

de control de cambios. En un principio no hubo discriminación entre naciones al distribuir las divisas dentro de un grupo de prioridades, pero en enero de 1932, el ministro de Hacienda estableció como factor para determinar el otorgamiento de permisos de cambio el balance de pagos con el país al cual habrían de transferirse los fondos. Como la balanza de pagos con Estados Unidos era deficitaria para la Argentina, ello equivalía a imponer un derecho casi prohibitivo sobre las importaciones no esenciales provenientes de ese país. Según los especialistas, el gobierno de facto, por un lado, limitó el ingreso de piezas de origen norteamericano necesarias en una primera etapa dado que era imposible de la noche a la mañana fabricar todas las partes constitutivas de las heladeras domésticas, y por el otro, "se constituyó en un incentivo para muchos de los esfuerzos por fabricar en el país piezas de heladeras".[28] En 1937, Estados Unidos dejó de pertenecer a la categoría de países con límites de importación, facilitándose, de este modo, la actividad de intercambio comercial con empresas de ese país.

La venta de heladeras domésticas requería un sistema de comercialización muy extendido, lo cual llevó a la organización de concesionarios, dado que todos los productos demandaban la instalación y la atención mecánica. Entre 1932 y 1936 se experimentaron diversos modelos no del todo satisfactorios, hasta que en marzo de 1937 se estableció un acuerdo con la empresa norteamericana Nash-Kelvinator, que suministraría planos y piezas de difícil fabricación en la Argentina. Estas decisiones coincidieron con algunas determinaciones económicas del gobierno de turno, por ejemplo el levantamiento de las restricciones que le había impuesto a YPF en sus contrataciones de surtidores pertenecientes a la Siam. Esto significó para la empresa la reanudación de las ventas de equipos para estaciones de servicio, permitiéndole superar los problemas críticos de comienzos de la década e iniciar un período de expansión privilegiando, ahora sin mayores limitaciones, la inversión en las heladeras domésticas.

El acuerdo con la empresa Kelvinator expresaba que la Siam compraría a la compañía norteamericana todas las piezas de heladeras con excepciones estipuladas de antemano.[29] Durante el primer año del contrato con esa firma, la producción aumentó a más del doble. Todavía no era absolutamente la producción en masa, en el sentido de una línea de montaje con sistemas transportadores en movimiento y con una marcada división del trabajo, pero significaba el triunfo del proyecto de producción y venta de heladeras mecánicas.

En la década 1930-1940 se produjo un importante aumento en las ventas, de tal modo que en 1932 los surtidores y las máquinas de panadería significaron un 62% de las ventas totales; en cambio, para los nueve meses de agosto de 1937 a abril de 1938, las heladeras representaron el 70% del volumen total de ventas. Por primera vez una empresa de capitales locales fabricaba, con resultados exitosos, complejos bienes de consumo en escala próxima a las concepciones norteamericanas de la producción en masa.[30] En parte, el crecimiento de la Siam fue el reflejo del mejoramiento económico mundial a partir de 1935; desde 1936 hasta 1938 se expandió con mayor rapidez que cualquier otra industria en la Argentina.

Planificación, producción en masa y control del trabajo

Hacia 1938 los criterios de producción de bienes de consumo, como las heladeras domésticas, se realizaban basándose en una operación mixta de fabricar algunas piezas y armar otras, principalmente con partes de origen norteamericano. En abril de 1940 la producción de heladeras superó las 8000 unidades, constituyendo todo un récord para la fabricación de este tipo de artículos. Pero ocurrió en ese mismo año que la empresa Kelvinator, con la que Di Tella tenía un importante acuerdo comercial, realizó algunos cambios en su dirección empresarial. La firma norteamericana decidió normalizar su línea de producción y disminuir de esta forma sus costos, permitiéndole bajar sus precios frente a sus competidores. Esos cambios en la política de la empresa generaron algunas alteraciones en su relación con la firma argentina, dado que la producción de la Siam se basaba en la variedad y flexibilidad, a fin de satisfacer las necesidades particulares de los consumidores y, por el contrario, una línea normalizada de un solo modelo se presentaba como de difícil éxito en el país. Debido a ello, la compañía a comienzos de 1940 decidió cortar sus relaciones comerciales con Kelvinator e iniciar negociaciones con otra importante empresa de origen norteamericano vinculada a la fabricación de bienes de consumo.

En agosto de 1940 la Siam selló un acuerdo comercial con la Westinghouse Company[31] que significó el pasaje a una nueva etapa en los criterios de producción y venta de artículos de consumo para la empresa conducida por Torcuato Di Tella.

En una entrevista[32] realizada años después, uno de los responsables de la Siam se refería acerca de los acuerdos con la firma norteamericana en estos términos:

P.–[La Siam] ¿Siempre tuvo capital local?

S.–Sí, básicamente el desarrollo de la Siam fue hecho sobre la base de capital local. El capital externo de Westinghouse fue mínimo y vino como consecuencia

del arreglo que se hizo en 1941 –al cual ya nos referimos– pero siempre en porcentajes del orden del 3%, 4% o 5%, nunca gravitó la participación de Westinghouse en la constitución del capital de Siam.

Sin embargo, en la misma entrevista, Sozio –dirigente de la Siam– explicaba que la participación de Westinghouse era mayor –alrededor de un 40%– en rubros como la electromecánica, y que incluso otras licencias extranjeras que poseía la Siam solo podían pertenecer a empresas licenciatarias de Westighouse, como Marelli, English Electric. Esta firma norteamericana llegó incluso a colocar representantes en el directorio de Siam.

P.–¿Ustedes trabajaban con tecnología Westinghouse?

S.–Con tecnología Westinghouse, con tecnología Marelli, English Electric, teníamos varias licencias de distintos tipos según los requerimientos del mercado. Estábamos en muy buenas condiciones para proveer a los distintos fabricantes de productos terminados en los casos en que nosotros hacíamos partes.

P.–La participación de Westignhouse ¿de qué orden era?

S.–Del 40%.

P.–O sea que ¿Westinghouse hizo una inversión importante?

S.–Sí, hizo una inversión importante que luego se fue reduciendo y cuando se consolidó todo en Siam Di Tella Ltda. pasó a formar parte del capital de Westinghouse en Siam que es del orden del 6%, o sea una cosa no muy significativa. En cambio en electromecánica era significativa, había varios directores y era un caso donde la acción de la empresa se desarrollaba, no como en el caso de Siam Di Tella Ltda. sin intervención en la conducción, sino con una intervención más activa a través de los representantes locales de Westinghouse que estaban en el directorio de Siam y de reuniones de un consejo especial que tenía dos reuniones anuales, una en Estados Unidos y otra acá. Pero cuando comenzó el período de problemas generales Westinghouse desistió de seguir.
[…]

P.–¿Westinghouse era el único extranjero que estaba en el país?

S.–El único.

P.–¿Westinghouse hizo una inversión de capital con el cual ustedes podían comprar tecnología italiana o inglesa?

S.–Con tal de que fueran a empresas licenciadas, a su vez, de Westinghouse.

P.–O sea que en definitiva todo quedaba dentro del mismo círculo.

S.–Sí.

P.–¿Westinghouse es una empresa importante en Estados Unidos?

S.–Westinghouse está dentro de esta clasificación –que se hace por ventas, activos, renta neta, número de empleados y ganancias por acción– entre las 10 primeras, a veces se ha desplazado al puesto 11 o 12 pero es una de las principales.

La referencia del gerente empresarial no es en vano ya que –como veremos luego– los acuerdos con la Westinghouse generaron numerosas suspicacias, sobre todo en lo referido al peso real de los capitales norteamericanos en la empresa argentina.

Lo que sí fue claro es que, a partir de estas nuevas relaciones y acuerdos internacionales, la Siam realizó cambios de fondo en sus formas de organizar el trabajo y la producción; de una fábrica caracterizada por una serie de talleres fabriles construidos según las necesidades prácticas de cada ocasión, pasó a contar con un sistema planificado y coordinado de producción en masa. Por ello, podemos considerar que en esta etapa la Siam Di Tella llevó a cabo, más que ninguna otra empresa de bienes de consumo, la aplicación y profundización del control de la producción y supervisión minuciosa de los procesos de trabajo, iniciando una intensificación en los rendimientos laborales y provocando como consecuencia considerables aumentos en la productividad.[33] Siam inició en esta etapa un proceso de mayor tecnologización: el maquinismo tomó una forma objetiva, la de una mayor dirección de la máquina, que suplantó a la vigilancia directa, es decir, al control del capataz y del supervisor. La forma de

subordinación del trabajo consistió en la interiorización[34] por parte del trabajador de las necesidades objetivas del proceso laboral, al mismo tiempo que la disciplina capitalista se extendió a todos los sitios en los que se hubiera refugiado. La resistencia de los trabajadores –como veremos más adelante– se expresó principalmente como rechazo al uso intensivo del tiempo y la cualificación a la que el nuevo régimen los sometió.

Sin embargo, como suele ocurrir en los procesos de redefinición de estrategias del capital en el proceso de subordinación del trabajo, estas no fueron inmediatamente aceptadas por todos los responsables de la dirección empresarial.[35] Las respuestas y reacciones se produjeron según los niveles de compromiso y responsabilidad en la fábrica; varios sectores de la planta percibían que la incorporación de nuevas tecnologías de control les restaría poder de decisión. Esto ocurrió, sobre todo, en los niveles de supervisión directa: capataces, supervisores intermedios y responsables del área de producción.[36]

La compañía Westinghouse envió profesionales y asistencia técnica con el objetivo de llevar adelante las reformas productivas previamente acordadas. Hasta este período una gran parte de la organización de la Siam descansaba en la instrumentación –flexible y adaptable– de los presupuestos de organización del trabajo. Sin embargo, en ocasiones los criterios organizativos de la empresa se acercaban más a una fábrica en construcción que a una moderna industria. Así, por ejemplo, el Departamento de Personal existía solo como oficina para pago de salarios; por su parte, Di Tella aconsejaba personalmente a cada capataz sobre el personal de importancia que necesitaba o sobre cuestiones vinculadas a las relaciones con los obreros, y la mayoría de los capataces recibían órdenes directas de él mismo. Los ejecutivos de la Westinghouse le plantearon la necesidad de contar con asesoramiento técnico con el fin de proyectar una organización más eficiente para la Siam; por tal motivo, en mayo de 1941 la empresa norteamericana envió a Buenos Aires a A.B. Reynders, para "familiarizar a la Siam con las ideas estadounidenses de organización y administración de fábricas".[37]

Las sugerencias que Reynders realizó, luego de interiorizarse en el funcionamiento de la empresa, se basaron en tres modificaciones fundamentales en las pautas de organización productiva y laboral: cambios en las formas de organización de trabajo, reordenamiento de edificios y equipos, y revisión en los sistemas de instrucción y formación de técnicos.[38]

Los primeros cambios que realizó estuvieron relacionados con la reorganización de los Departamentos de Dirección. Antes de estas reformas, algunos grupos de hombres eran supervisores o capataces y trabajaban en forma semiindependiente, sin niveles bien definidos de autoridad entre ellos y la dirección. Según el proyecto de Reynders, en cada grupo de trabajo se designaría un jefe, denominados superintendentes de taller. Y por su parte, los gerentes, como Clutterbuck y Sudiero, serían designados como jefes de división.

En la práctica muchos de los nuevos puestos creados por el Plan Reynders tuvieron serios problemas para ser ocupados por personas entrenadas en esas tareas; por ello, en general, no lograron obtener la autoridad de conducción requerida para tales efectos, según lo expresaron en numerosas oportunidades los responsables del Plan.

Estrategias productivistas y resultados del plan Reynders

Luego de casi ocho meses de reformas, Reynders realizaba un informe de avance en el cual reconocía que los cambios se habían implementado parcialmente:

Hay muchos casos en que se pasan por alto las funciones de organización. Los ingenieros, por ejemplo, hacen trabajos de taller, los encargados de taller hacen trabajos de ingeniería, se comienza a construir edificios sin informar al departamento de mantenimiento, los vendedores dan instrucciones directas al taller. Esta llamada “acción directa” se toma en ciertos casos “para obtener una acción rápida”, pues tal ha sido la práctica en el pasado y no se conoce a fondo el procedimiento dentro de la nueva forma de organización.[39]

Reynders obtuvo mejores resultados en el ordenamiento edilicio y en el aumento de la producción; por ejemplo, se identificaron los edificios con distintas letras, se enumeraron las oficinas y las habitaciones de cada uno de ellos, se construyó un depósito de pisos para productos terminados. Antes de estas reformas los productos se acumulaban desordenadamente y sin criterios de planificación en las diferentes áreas de trabajo hasta el momento de su utilización.

También se realizaron reformas en la racionalización del trabajo y en las instrucciones sobre normas de tiempo y calidad. Este tipo de cambios no fue fácil de implementar. Al respecto, el “Informe Reynders” dice lo siguiente:

El sistema de Control Centralizado de Producción no recibe esa constante supervisión, necesaria hasta tanto quede firmemente establecido […] En general, el sistema opera sin mucha orientación […] Se presiona al Departamento Técnico para que suministre especificaciones y este presiona al taller […] Hasta

ahora –con pocas excepciones– se ha carecido de estas y la fábrica debía usar su propio juicio, o bien basarse en instrucciones orales para realizar su trabajo.[40]

Diversas fueron las reacciones de los directivos y trabajadores de la Siam frente a estas reformas; así, por ejemplo, Terrile –integrante del equipo de conducción de Siam– señalaba algunas de las dificultades con las que se encontró Reynders para llevar adelante su proyecto:

Creía que Siam necesitaba organización, que era necesario establecer reglas y seguirlas. Siempre insistió en ser estricto [...] Uno tenía que seguir el sistema. No era posible hacer excepciones pues en tal caso toda la producción se atrasaría [...] Según el viejo procedimiento si alguien como el Sr. Venturini necesitaba algo con urgencia, se dirigía a su jefe, el ingeniero Caserta, y ambos decidían hacerlo: desde su punto de vista era algo urgente, pero paralizaba toda la producción. Mr. Reynders [...] advirtió que toda la línea de producción se paraba debido a decisiones individuales de capataces o ingenieros. Esto [...] era típico de Siam Di Tella en 1940 [...] Mr. Reynders decidió que la producción no podía detenerse [...] El Sr. Di Tella estuvo de acuerdo [...] Todos los ingenieros de jerarquía se mostraron muy complacidos con este nuevo aspecto de la producción, pero los afectados fueron los empleados de menor jerarquía (los capataces). Estaban acostumbrados a decidir tal como en un pequeño taller y ahora se sentían con las alas cortadas.[41]

Varios de los opositores se encontraban dentro de la dirección de primera línea, así, uno de los gerentes de la Siam, Sudiero, recordaba las consecuencias que generó la aplicación del Plan Reynders:

Desde el momento que Reynders comenzó a organizar las cosas todo aumentó. Antes, sin especialistas en la compañía, los productos se vendían a precios muy bajos. En cambio ahora, una vez puesto en marcha el sistema de Reynders, aumentó sobremanera el número de empleados. Antes, el sistema de trabajo era informal. En cambio, a partir de 1941, cuando la compañía adoptó el sistema

Westinghouse, la organización tuvo un sistema de trabajo estadounidense. Antes de esa fecha, cada departamento tenía un jefe y ese jefe hacía lo que creía correcto, por ejemplo, ordenaba las compras necesarias, daba órdenes aquí y allá. Con el nuevo sistema, había una oficina a cargo de las compras y por esa oficina debían pasar las compras de cada jefe, de modo que todo era muy distinto.[42]

Cuando el nuevo sistema se puso en marcha, tropezó con abundante oposición, sobre todo por parte de los supervisores. Estos se sentían disminuidos ante los obreros y esto no les agradaba, ya que hasta entonces la compañía era relativamente reducida y la Siam no se molestaba en encarar este tipo de organización. Con el creciente aumento de producción, no podían seguir a la manera antigua, pero a los jefes con numerosas personas a sus órdenes les resultaba difícil someterse a este nuevo formato. Con el tiempo la empresa Siam Di Tella fue incorporando progresivamente el sistema Reynders; el mismo Di Tella dio todo su apoyo a estos cambios:

Es cierto, por supuesto, que el aumento de tamaño de la organización Siam hace que comparada con el todo, cada parte parezca más pequeña, yo hacía todo; hoy mi función es solo la de contralor general. Debo luchar constantemente contra la tendencia de individuos que quieren hacerlo todo […] Muy a menudo, cuando se quita a alguien una función, su poder parece haber disminuido. Pero lo que se pierde en distinción se gana en propulsión […] cada uno tendrá menos y menos que hacer, pero hará las cosas mejor y mejor; en otras palabras, especialización.[43]

Los resultados, al parecer, fueron beneficiosos para la empresa, ya que aumentó la eficiencia de la producción y fueron evidentes los cambios organizativos. De todos modos, el carácter personalizado que definía a la Siam no fue del todo abandonado. El mismo Di Tella conservaba un importante control de las diferentes áreas de producción y subsistía cierto grado de acción en cuanto a las especificaciones de los distintos trabajos. En la práctica la aplicación de los nuevos métodos de la Siam debieron combinarse con los rasgos básicos que definían a la industria argentina, tales como la flexibilidad, la adaptabilidad y las

relaciones personalizadas.

En definitiva, la aplicación de las nuevas estrategias del capital implicó el desarrollo de una tecnología que para la fabricación de heladeras contó, por ejemplo, con el uso de una línea de montaje instalada en la planta de Avellaneda. El diseño de las nuevas máquinas y la relación del hombre con su medio de trabajo crearon nuevas formas para controlar el volumen, el ritmo de trabajo y la calidad de producción. Esta nueva instancia de mecanización, organización secuencial de la producción, montaje de los subconjuntos, utilizando la cinta transportadora y la fuerza de gravedad, tendió a reforzar la especialización, la repetitividad, la automatización, la división social y técnica del trabajo, la reestructuración de las tareas y la generación de nuevas rutinas laborales. Así, poco a poco, la fábrica de Di Tella vio aparecer una nueva división del trabajo dentro de los talleres: un grupo reducido de trabajadores calificados, mecánicos de mantenimiento y capataces o supervisores; otro grupo creciente de trabajadores no calificados y, entre ambos, el grupo de los especialistas que tenían a su cargo un tipo de máquinas en particular y que no habían sido del todo descalificados.[44]

Este tipo de producción requirió, al mismo tiempo, la existencia de trabajadores altamente calificados situados fuera de la línea de montaje, que eran los encargados del diseño de los productos, de la programación y de las tareas de mantenimiento y reparación. Muchos desempeñaron sus tareas en departamentos especialmente creados para llevar a cabo estas funciones y otros lo hicieron trabajando en las llamadas concesionarias de atención al público o a través de services domiciliarios. Es evidente que en esta etapa de organización de la producción, el mecanismo de transmisión de calificaciones quedaba fuera del control de los trabajadores en forma casi completa. Por ello, la propia Siam creó en este momento una serie de propuestas de organización educativa técnica para los diferentes niveles de formación de los trabajadores, tanto para los estratos de dirección como para el conjunto de los trabajadores.

La formación de personal especializado planteó la necesidad de impulsar la apertura de escuelas para técnicos y especialistas. En 1942 la Siam inauguró una escuela para especialistas bajo la dirección del ingeniero Pedro Echarte; en ella se brindaba formación práctica y también cursos de historia argentina.

La escuela no educó solo a los obreros calificados y técnicos, sino también a los mecánicos encargados de la atención en las agencias.[45]

Las escuelas de capacitación técnica, características de este tipo de industrias, tenían como finalidad la formación de los trabajadores en los principios de mejoramiento de la productividad y el rendimiento que el capital necesitaba (taylorismo y fordismo).

Es interesante comparar la currícula de estas escuelas con las creadas por los sindicatos e incluso con las capacitaciones de los años 40 y 50. En estas experiencias se encuentran elementos que permiten referirnos a una formación de saberes obreros alternativos a las escuelas de las empresas e incluso la incorporación de una currícula con temas sobre el control y gestión obrera de la producción.[46]

De esta manera, la particular atención que los empresarios de Siam prestaron a la formación de sus trabajadores se enmarcaba en los principios generales de esta etapa del capitalismo. Es decir, involucrarse en el campo educativo diseñando y decidiendo la capacitación obrera sobre la base de los criterios de subordinación y control absoluto de los procesos productivos por parte del capital. Durante estos años otras empresas nacionales y extranjeras, además de la Siam, crearon escuelas de formación para sus trabajadores, inspirados en las mismas motivaciones señaladas para la etapa; tal fue el caso de las fábricas Catita, Campomar y Tamet, entre otras.

La empresa Siam en los años del peronismo: producción, crisis y relaciones políticas

La industria de productos electrodomésticos

Desde 1947, se van a incorporar otras modificaciones en el proceso de transformación gradual de la estructura formal de la Siam, sobre todo por el nuevo impulso que le otorgó la conformación de un consejo en el que se reunirían semanalmente y sin protocolo algunos directivos de la empresa, como Clutterbuck, Sudiero y Sozio. En estas reuniones se discutía de políticas y problemas de la empresa. Di Tella se mantenía como semiconsultor y su posición dentro del plano directivo de la compañía comenzó a aproximarse a la de un presidente de directorio, delegando mayores responsabilidades a medida que aumentaba su expansión.

Dentro de la Siam se encontraba la sección Electrodoméstico, que era la división operativa encargada del desarrollo, fabricación, comercialización y distribución de varios productos, entre los cuales se hallaban los electrodomésticos. La participación de la facturación de los productos electrodomésticos dentro de la división era del 50% y la ganancia con respecto del total de la empresa era del orden del 13%. La participación de la división en el mercado nacional de electrodomésticos era también significativa; por ejemplo, en la línea de heladeras eléctricas era del orden del 24%. La producción Siam se vendía a lo largo y a lo ancho del país a través de una red de más de 1500 comerciantes. También, a través de la gerencia de exportaciones, los productos Siam se distribuían en Bolivia, Paraguay, Brasil, Ecuador, Colombia, Estados Unidos y países africanos. Hacia fines de los 60 llegó a contar con una división electrodoméstica que adquirió importantes licencias internacionales (Westinghouse Electric International, Schock y Co., Gmbh, Magrini-Galileo Spa, Pleuger Unterwasserpumpen GmbH, Emco Wheator Inc., Symington Wayne Corp., National Supply Div. Armco Steel Co.); esta ingeniería de desarrollo le permitió crear –según se afirma– nuevos productos para satisfacer la demanda de la población. A la vez, para la época Siam fue la empresa más integrada verticalmente de la Argentina. De modo que en el montaje de sus heladeras eléctricas se empleaban elementos fabricados integralmente en el país, tales como gabinetes, accesorios de material plástico, motocompresores, condensadores de alambre y de chapa.

El desarrollo de nuevos emprendimientos: Siat y Siambreta

Durante esos años surgió la Siat, una empresa asociada e impulsada por la Siam, en la cual se fabricaron caños para usos de oleoductos y gasoductos, caños de cobre y de acero, además de los populares cilindros y microcilindros para gas envasado. Esta fábrica se levantó en Valentín Alsina, provincia de Buenos Aires. Fue una de las mayores de Latinoamérica en la especialidad, y su intervención en el mercado tuvo una progresiva influencia, ligada íntimamente con las más importantes obras ejecutadas en el país para el transporte de gas, petróleo y derivados. La participación de los tubos fabricados por Siat, desde sus comienzos de fabricación, fue mayoritaria en el conjunto de las redes de gasoductos, oleoductos y poliductos existentes durante varias décadas en la Argentina.

Las etapas iniciales de la organización de la Siat incluyeron la relación empresaria de Di Tella con el ingeniero italiano Agustín Rocca un año antes de formalizada la fundación de esta empresa en 1948 –esta vinculación se interrumpió en 1947–. La familia Rocca al poco tiempo fundaría otra empresa productora de caños (en este caso sin costura) denominada Techint.[47]

Los pedidos acumulados por la Siat –a los pocos años de su creación– procedieron de numerosos países. El 28% de su producción –según fuentes oficiales de la empresa– fue absorbido por distintas empresas del Estado argentino, encabezadas por YPF y Gas del Estado como sus mayores clientes.[48]

Los caños elaborados en la planta situada en Valentín Alsina ostentaban el monograma API –símbolo de calidad internacional– y se fabricaban de acuerdo con las normas del American Petroleum Institute. También se producían conforme a las especificaciones Iram, Astm, Din u otras. Otros caños de la misma fábrica eran los denominados ST, especialmente aptos para aplicaciones en la industria de la refrigeración. Se producían en una planta totalmente automática con flejes de acero de calidades determinadas. Un recocido de hornos de atmósfera controlada aseguraba las superficies exentas de óxidos, estructuras uniformes y con durezas controladas. Estos caños se empleaban también en

diversos campos de la ingeniería: como elemento de transporte de fluidos en condensadores, intercambiadores de calor, industria automotriz, petroquímica y otras. Anualmente la fábrica entregaba alrededor de cuatro millones de metros de distintas medidas y, además de la producción de caños, otro importante rubro de la Siat fue el herramental para la industria del petróleo.

Desde el punto de vista de la organización empresarial, esta firma aspiraba a incorporar los nuevos criterios del managerialismo propio de la época. Así, por ejemplo, el sector de control de calidad estaba integrado por un departamento cuya misión era estudiar las especificaciones de los productos de la empresa –caños cuyas características estaban condicionadas por el uso y destino– y de los materiales necesarios para su fabricación. Este estudio tenía por objeto organizar y administrar los medios requeridos para lograr la seguridad de que esos productos iban a cumplir con las correspondientes disposiciones de armado. Además de estudiar las normas de productos y materiales, y de planificar los métodos y la organización para controlar la calidad, este Departamento tenía a su cargo la ejecución del control. Las secciones de ensayos no destructivos tenían un laboratorio de revelado automático de radiografías de soldaduras, equipo de gran rapidez de operación y máxima funcionalidad, y la sección laboratorios contaba con el laboratorio químico, el laboratorio físico y el metalográfico.

Si bien en ese período el mayor crecimiento se produjo en la elaboración de bienes de consumo durables, como por ejemplo las heladeras, el impulso de la Siam –con un fuerte apoyo del Estado peronista– se extendió hasta 1952 con la creación de los Talleres Bahía Blanca SA. En ese establecimiento se fabricaba la línea completa de máquinas para panaderías y fiderías, surtidores de nafta y bombeadores con fundición de hierro y acero.

Además, antes del derrocamiento de Perón, la Siam inauguró –en 1954– la planta Siambreta SA, en la cual se iban a producir las populares motonetas y los motofurgones. Las partes de fundición se produjeron en Siaf (Monte Chingolo) y el motor y las piezas estampadas, en Siam (Avellaneda).[49]

Este nuevo proceso de desarrollo tecnológico fue implementado con el objetivo de obtener una mayor producción y productividad en las diferentes empresas del grupo Di Tella. Sin embargo, las constantes innovaciones estuvieron atravesadas por un proceso de alta conflictividad con el trabajo. Los diferentes saltos técnicos y productivos fueron fuertemente resistidos por los trabajadores de la empresa, ya que implicaban en su aplicación nuevas condiciones de trabajo,

sobre todo a partir de los años 40 y con una intensidad y continuidad hacia la década de 1960.

Durante los años del peronismo, la Siam convivió con una particular paradoja. Por una parte, el modelo económico de esta etapa era fuertemente afín al perfil de la empresa, es decir, mercado internista con una política de salarios elevados que favorecía el consumo de bienes durables e incluso con una política crediticia también afín a la Siam. Pero, por otra parte, la alianza social que expresaba al peronismo implicó la activa participación de los trabajadores, expresada en una fuerte distribución en las ganancias, pero sobre todo (como veremos en el capítulo 4), con una interpelación obrera sin precedentes en el espacio fabril, a través de las delegaciones y especialmente las comisiones internas. A su vez, la política salarial era caracterizada por el mundo empresarial como un serio problema que afectaba la rentabilidad de los negocios y que planteaba serios inconvenientes en su relación con los niveles de productividad.

Para estas problemáticas contamos con una importante documentación sobre la perspectiva empresarial –en lo relativo a la dimensión productiva y tecnológica– representada por las Memorias y balance de la empresa Siam durante esos años, además de publicaciones del sector y entrevistas a los dirigentes metalúrgicos de diferentes entidades patronales.

En los primeros años del gobierno peronista, la Siam en su Memoria y balance de 1947 señalaba los obstáculos para mejorar los niveles de producción, así como los factores que provocaron estos inconvenientes. Fue una constante el énfasis puesto por los empresarios en los problemas con los trabajadores, sus bajos niveles de productividad (ya señalados desde 1947 y no recién en el segundo gobierno, como habitualmente lo indica la historiografía especializada) y los permanentes aumentos salariales que debían asumir. El tema de la conflictividad obrera era tratado con preocupación en el balance elaborado por la empresa:

Hemos tenido grandes dificultades para la producción, habiéndose realizado ingentes esfuerzos para poder cumplir con los compromisos adquiridos. La escasez de mano de obra y el menor rendimiento general fueron algunos de los problemas […] Continúan las modificaciones de sueldos y salarios que han mantenido en un estado de tensión permanente a nuestros obreros como a los

empleados, afectando el rendimiento […] Los aumentos de sueldos y jornales en este ejercicio se aproximan a los 5 millones de pesos […] estos aumentos han influenciado parcialmente en nuestros costos de inventario.[50] (El subrayado en nuestro)

La documentación de la empresa daba cuenta de su fuerte apuesta al mercado interno a través de políticas reinversionistas e incluso con una fuerte atención a los asuntos de asistencia social, propios de esos tiempos:

Hemos llevado aunque con cierto atraso y en forma parcial, la parte programada para este año en lo referente al mejoramiento y renovación de nuestras maquinarias e instalaciones. Invertimos en tal concepto en el presente ejercicio $ 3.400.000 que en su mayoría corresponde a maquinarias importadas. La modernización del equipo permitirá elevar el nivel de producción […] Corresponde señalar que en el corriente año, la contribución de nuestra empresa a las arcas del Estado, incluyendo el impuesto abonado por distribución de las reservas libres, alcanza a más de $ 3.000.000 […] Siguiendo con nuestra política de asistencia social en el corriente año se han invertido sumas en obras que benefician a empleados y obreros.[51] (El subrayado es nuestro)

Ya durante el segundo gobierno de Perón, las políticas de la Siam, en lo referido a la obtención de subsidios estatales y el desarrollo de productos para el mercado interno comenzó a sufrir algunas limitaciones propias del período de contracción iniciado en 1949 y profundizado a partir de 1952.

Tal como señalamos anteriormente, el modelo de organización productiva de la Siam acompañaba perfectamente el perfil industrialista de “capital nacional” del peronismo. De allí que en los documentos de la propia empresa hacia 1953 se reiterara que pese a las dificultades, el modelo continuaba siendo exitoso para el sector. Consideraban que los logros obtenidos fueron alcanzados a pesar de la crisis:

Las actividades de la empresa durante el ejercicio se desarrollaron satisfactoriamente sin que la situación general las afectara profundamente ya que las previsiones adoptadas y la contextura de nuestra organización industrial y comercial han permitido contrarrestar exitosamente los efectos del período de retracción […] Se ha invertido la importante suma de $ 35.629.834 en nuevas adquisiciones destinadas a la planta fija de la Empresa, estas inversiones tienen por objeto mantener y mejorar la eficiencia de producción de nuestros talleres. Al mismo tiempo hemos considerado aconsejable transferir a nuestra asociada Carma SA, las máquinas, instalaciones y herramientas de ciertos departamentos de establecimientos de Monte Chingolo.[52]

La firma destacaba sus estrategias de comercialización para superar los obstáculos de la etapa y rescataba su decisión de profundizar en políticas productivas acordes a las necesidades del proyecto industrialista que les permitiera obtener un mayor crecimiento y rentabilidad:

Nuestra política, a pesar de la situación irregular del mercado y de su pesadez, ha sido seguir aumentando la producción de nuestras fábricas de acuerdo al programa ya trazado, logrando durante el ejercicio un volumen que superó, en forma notable, el de cualquier otro ejercicio […] nuestras ventas totales fueron mayores en el ejercicio que comentamos con respecto al anterior, marcando la facturación una cifra récord para nuestra empresa […] para lograrlo hemos realizado una intensa campaña de ventas que incluyó una fuerte acción publicitaria y aumento de nuestra organización vendedora. En los últimos días hemos cumplido con las entregas inmediatas eliminando uno de los factores principales que favorecía a nuestros competidores.[53]

Sin embargo, y a pesar del tono positivo del balance de los años 50, en sus documentos se dejaba entrever algunos de los problemas que más tarde se profundizarían, sobre todo en lo referido a la obtención de materias primas para la producción:

Se nos ha presentado una vez más durante el ejercicio, el obstáculo de la insuficiente cantidad y calidad de materias primas, lo que reduce nuestra producción y aumenta nuestros costos.

En lo relativo a la situación de sus trabajadores, reafirmaban la toma de decisiones que evitarían probables conflictos sociales, dada la magnitud de la crisis social:

Nos hemos preocupado especialmente por mantener en nuestros establecimientos la plena ocupación, sin recurrir a medidas drásticas de reducción de personal ni modificaciones de horarios, solo apelando, en algunos casos, al desplazamiento de personal a diferentes tareas.[54]

La cuestión acerca de la reducción de trabajadores debido a la crisis de 1954 era una realidad evaluada en la mayoría de las industrias metalúrgicas, tal como lo evidencian las publicaciones de la época.

La crisis de 1954: derivaciones sociales y políticas

Durante 1954, a pesar de la crisis de la economía mundial y nacional, la Siam Di Tella manifestaba con euforia sus nuevos logros. Al igual que durante casi toda la etapa peronista, el modelo productivo empresarial acompañaba los éxitos generales del esquema industrialista del peronismo. Con algunas restricciones en el mercado, la demanda igualmente no cesaba. La Siam destacaba la presentación de nuevos productos, aunque no dejaba de señalar las limitaciones, cada vez más fuertes, del presente diseño productivo-laboral.

Hemos comprobado con satisfacción la aceptación lograda por los nuevos modelos económicos de lavarropas, así como también las heladeras a kerosene […] mediante la racionalización de nuestras fábricas nos proponemos obtener mayor cantidad de productos, mejor calidad y más bajo costo [… Sin embargo] El intenso ritmo de trabajo de nuestras fábricas ocasiona un desgaste extraordinario de los medios de producción. Esto ha determinado al Directorio a rever, como sana medida administrativa, las tasas en uso anteriormente para los rubros de maquinarias, equipos e instalaciones de producción y muebles y útiles, adecuándolas así a las necesidades del momento.[55] (El subrayado es nuestro)

La empresa contextualizaba estos problemas en el marco de las dificultades propias del mercado internacional en esos años, sobre todo en lo referido a las retracciones y disminución de los precios de las materias primas y por un irregular ritmo en la producción de bienes para el hogar:

Las condiciones generales del mercado [internacional] se caracterizaron por una demanda marcadamente irregular, observándose una severa retracción de ciertos renglones […] en cuanto a los productos para el hogar, su producción y venta se

desarrollaron de acuerdo con un ritmo creciente.[56]

La alianza establecida desde el peronismo entre los trabajadores y la “burguesía nacional” hacia 1954 comenzaba a mostrar sus limitaciones. Un proyecto industrial que creció sobre políticas de subsidios del Estado, y que le permitió a la burguesía empresarial obtener considerables niveles de rentabilidad en tiempos de crisis, no debía modificar su dinámica, excepto algunas “correcciones” consideradas clave para la Siam y el conjunto de los industriales. De tal modo, reclamaban al gobierno mayor control y disciplinamiento obrero y “liberalización de algunos aspectos del mercado, sobre todo en las áreas de venta y comercialización de las materias primas y la obtención de tecnología e inversionistas del exterior”.[57]

Los empresarios de la Siam fueron un caso representativo de los capitalistas industriales en la etapa: reivindicaban la necesidad de aplicar aquellas “correcciones” propias de la tradición liberal pero tomaban los elementos que más les beneficiaba del “estatismo peronista”. De esta manera buscaban asegurarse que el Estado les redujera sus márgenes de riesgo y poder garantizar, así, altos niveles de rentabilidad. Mejorar la producción-productividad y obtener mayores ganancias les significaba a los empresarios contar con una enorme malla de contención sostenida por la entidad estatal.

La tradición liberal de la dirigencia de la Siam y las organizaciones de las que formaron parte (UIA y federaciones afiliadas, como la Cámara Metalúrgica) no dejaban dudas sobre sus concepciones económicas. Tanto antes como luego de la caída del peronismo –salvo uno de sus dirigentes, Torcuato Sozio– ninguno de los integrantes de la cúpula de Siam fue peronista, ni siquiera estuvieron convencidos de la política industrial de conjunto de la época, comenzando por su fundador, Torcuato Di Tella.

Desde 1946, con Perón en el gobierno, la Siam silenció sus críticas; las versiones más benevolentes juzgan esta actitud como “pragmática”.[58] Esta postura es coincidente con las propias voces de la élite empresarial del momento (organizaciones en las que la Siam Di Tella participó a lo largo de esos años): la Unión Industrial, la Federación Metalúrgica y publicaciones de la rama como la Revista Metalurgia, entre otras. En todos estos ámbitos encontramos una importante representación de dirigentes de la Siam, como Clutterbuck, Sozio,

Sudiero, etc. A partir de ello, podemos inferir que la Siam Di Tella no solo expresó el industrialismo mercado-internista típico de los años peronistas, sino que la experiencia de esta empresa también reflejó, con claridad, la naturaleza y las limitaciones de origen de la llamada “alianza de clases” del peronismo.

La parte empresarial, desde el inicio, tenía claro que el peronismo no era su proyecto. De allí que no fue casual que precisamente una de las empresas modelo de la “Argentina justicialista (Siam)” fuera parte de la UIA y no del “ala peronista del empresariado”,[59] que años después impulsó una organización alternativa como fue la CGE. Tampoco fueron arbitrarias las declaraciones que la Siam manifestó y reafirmó públicamente –luego de 1955– respecto de sus históricas diferencias –“desde los años de su fundador”– con el devenido proyecto peronista.

Por ello, la perspectiva política de la burguesía industrial “nacional” fue siempre la misma: si en los años de crisis (1952-1955) había problemas de provisión de materias primas, el responsable era el Estado; si había problemas en la demanda y en la oferta, también.[60] De esta manera, los empresarios de la Siam señalaban deliberadamente las “responsabilidades del Estado” respecto del desarrollo industrial, eximiendo a la clase empresarial de cualquier tipo de corresponsabilidad. Así lo expresaba en sus documentos:

Para que los planes de mayor producción puedan cumplirse necesitamos de parte de las autoridades una colaboración más eficaz a fin de obtener materias primas y elementos de fabricación en la cantidad, calidad y con el ritmo requerido […] debemos reclamar una mayor productividad, representada por un mayor rendimiento por hora-hombre.[61]

Como podemos notar en la cita, los empresarios de la Siam Di Tella reflejan las demandas generalizadas de la “burguesía nacional” del período.[62] La crisis de 1952 se profundizó hacia 1954, y para el empresariado el esfuerzo no solo debía ser del Estado sino también de los trabajadores. De allí que nuevamente –como durante toda la etapa– emergiera con fuerza la solicitud de disciplinamiento y productividad. La estrategia, como veremos más adelante, era simple: nuevos diseños de racionalización y organización científica del trabajo y la obtención de

una fuerte disminución de costos, obtenidos a través de un mayor rendimiento de la hora de trabajo obrero.

Por supuesto que durante los años del gobierno de Perón, las autoridades de la Siam (e incluso desde los organismos en los que participaba), como la intervenida UIA, o las cámaras empresariales, manifestaban su pública adhesión a las reformas y planes del oficialismo. Tal es el caso del Segundo Plan Quinquenal en el que la industria siderúrgica y metalmecánica ocupaba un lugar preponderante. En esa ocasión, toman –a pedido y sugerencia del gobierno– la difusión de la nueva política económica, aunque con cautela. Seleccionaban, conforme a sus intereses, los modos de difusión y restringían la distribución de publicaciones sobre el tema. Así lo manifestaban los empresarios metalúrgicos de la época en varias reuniones de rama, y en los que la Siam, a través de Guido Clutterbuck, participaba activamente:

Con el objetivo de difundir entre los industriales los objetivos que les señala el Segundo Plan Quinquenal, se dispone la impresión de 5000 ejemplares de los capítulos pertinentes y su distribución gratuita a los industriales metalúrgicos [… y] considerados [los] sendos pedidos de contribuciones de [los diarios] Crítica y Democracia, para propaganda del Segundo Plan Quinquenal, se resuelve comunicarles que si bien la Cámara se solidariza con las patrióticas finalidades perseguidas, lamenta no poder participar en los programas que preparan por cuanto realiza directamente su difusión del Plan en la esfera industrial metalúrgica.[63]

Asimismo, estos sectores empresariales no dejan de señalar los imprescindibles ajustes que debiera llevar a cabo la nueva etapa de industrialización, la mayoría de ellos volvía sobre temas recurrentes: liberalización de controles de precios, mayores créditos para el sector y abaratamiento de los costos laborales.

Por su parte, la Siam acompañaba políticamente al segundo gobierno peronista, sobre todo en aquellos aspectos que implicaban la creación de nuevos vínculos con empresas e inversiones extranjeras, tal como se anunciaba desde la política pública para la etapa. De allí que para fines de 1954, anunciaba inversiones de considerable magnitud con empresas italianas y el lanzamiento de la famosa

motoneta Siambretta:

[Desarrollamos] nuevos programas de producción como la motoneta Siam y Lambretta, vehículo popular, ampliamente difundido en Europa. La fabricación de estas motos las realizamos bajo licencia y con la asistencia técnica de la firma Innocenti Soc. Generale per l'industria Metallurgica e Meccanica de Milan, uno de los fabricantes mundiales de más importancia de este medio de transporte. La comercialización de estas motonetas se realizará a través de Siambretta SA, entidad constituida al efecto y en la cual nuestra empresa tiene el control.[64]

Sin embargo, además de resaltar en sus informes de 1954 los logros en política de inversiones (como los demuestran los propios balances de ese año), Siam alertaba y expresaba una fuerte inquietud por los conflictos obreros desatados a partir de los intentos de aplicación de sus políticas de maximización laboral y productividad. Dentro de los debates y análisis no podía estar ausente la impactante huelga metalúrgica de junio de ese mismo año en la que la casi totalidad de las fábricas del sector detuvieron su producción a consecuencia de la resistencia obrera en reclamo por salarios y oposición a las políticas de racionalidad productivista. Las metas e intenciones empresariales del período no dejan lugar a dudas respecto de la necesidad de obtener mayores rindes y modificaciones en las formas de organizar la producción. El conflicto traducido en puja por la hegemonía en los lugares de trabajo, como veremos en el siguiente capítulo, ocupó durante ese período un significado particular que influirá en los futuros procesos de resistencia y organización de los trabajadores argentinos. En la Memoria y balance de la Siam (e incluso en las crónicas empresariales del período) se evidencia el impacto destacado que tuvo en esta fábrica la huelga de 1954. También las estrategias de la patronal para resolver este problema ocuparon un lugar destacado en sus evaluaciones:

Durante los últimos días del ejercicio, tuvo lugar un movimiento obrero motivado por las gestiones correspondientes a la renovación del convenio colectivo de trabajo, que culminó en un largo conflicto exteriorizado por un período de trabajo a desgano, seguido por otro de huelgas. Los perjuicios

ocasionados al país por este conflicto han sido muy importantes, pero, confiamos, que en el caso de nuestra Empresa, que la citada campaña coordinada en pro de una mayor producción a más bajo costo, nos permitirá compensar sus efectos en lo que resta del ejercicio 1954-55.[65] (El subrayado es nuestro)

La campaña a la que se refiere el documento de la Siam fue una de las características de la etapa peronista y especialmente reivindicada por el sector empresarial. La consigna coincidía con las demandas empresariales para la obtención de una mayor productividad.

En numerosas circunstancias, las entidades privadas, si bien coincidían con los nuevos postulados de reorganización de la producción enunciados por el Estado peronista, no siempre acordaron con las formas de implementación de las políticas productivistas propuestas desde el Estado. Para los empresarios esta consigna debía significar disciplinamiento obrero a las nuevas técnicas de racionalidad productiva, despolitización de las plantas y el restablecimiento de la "ley fabril"; acompañado por un congelamiento salarial y una modificación en las condiciones de trabajo (regulaciones sobre ausentismo, indemnizaciones, vacaciones, movilidad obrera, etc.).

En cambio, desde el gobierno se pregonaba la construcción de una suerte de política de "equilibrio" que consistía en reclamar derechos y obligaciones a las partes participantes de la alianza social, es decir, al capital y al trabajo. La estrategia del Estado era desarrollada y explicada en numerosas instancias –del segundo gobierno– por el propio Perón. Uno de los tantos editoriales de la prensa de los empresarios metalúrgicos cita y comenta un discurso de Perón sobre este tema:

Mantener el equilibrio: el Gral. Perón se ha dirigido nuevamente al pueblo para exponer sin tecnicismos que desorienten y confundan y con palabras, como siempre, "sinceras y algunas veces crueles", la situación económica del país y las tareas inmediatas que competen a cada una de las grandes fuerzas que juegan en su evolución: empresarios, trabajadores, consumidores y Estado […] Destacó que el gobierno predica con el ejemplo y que a ese fin realizó una racionalización y reestructuración de sus organismos para liberar los gastos

presupuestarios […] El objetivo del plan a desarrollar debe ser precisamente ese: mantener el equilibrio y no romperlo ni en un sentido ni en otro […] A renglón seguido, recalcó que la realización de estos propósitos depende más bien de los ciudadanos que del gobierno, pues este solamente busca la armonía que permita mantener el equilibrio. "Nuestra función no es la de producir; nuestra función es la de coordinar y ayudar a todos los que trabajan para que sus beneficios sean mayores" […] "Quiero hacer resaltar claramente esto –dijo su excelencia– porque constituye, como puede decirse, la estrella polar que debe guiarnos en todas las concepciones económicas y en todas las soluciones también económicas. Me refiero a la productividad. Organizada la economía y planificada la acción nosotros podremos mejorar el estado de nuestras empresas y el «standard» de vida de nuestro pueblo solamente produciendo más. Produciendo más las empresas podrán vender a mejores precios y hacer mejor negocio, y habrá también mayores márgenes para los que se encarguen de la distribución y comercialización de la producción […] La economía que yo pueda darles, señores, es una economía organizada conducida equilibradamente. Lo demás debe hacerlo el pueblo, los empresarios, los obreros y los consumidores".[66]

La publicación empresarial enfatiza aquellos aspectos del discurso que refuerzan su posición, en especial los párrafos del discurso en los que se establece una relación entre aumentos salariales y productividad. Como puede entenderse, las patronales metalúrgicas subvaloraban los aspectos que en el discurso de Perón se referían al esfuerzo de los empresarios y a las aristas imprescindibles de planificar el desarrollo industrial como parte de las políticas sociales generales. De modo que la dirigencia de la Siam prefería tomar como cuestión destacada la relación entre productividad y salarios. Este vínculo fue tomado como argumento por los empresarios para diseñar una estrategia de oposición a los reclamos obreros:

Luego de referirse a los aumentos acordados en marzo último, señaló que […] se cumplió el propósito de elevar a 115% el poder adquisitivo de los salarios, tal como se había previsto [… Sobre este tema afirmó Perón:] "Ya no es posible que se beneficie un determinado sector de la actividad económica mediante el aumento de su participación en la distribución de la renta nacional en detrimento

del resto, sino que la mayor retribución únicamente se ha de lograr elevando la cantidad de bienes a repartir [...] Por consiguiente, el aumento producido ya en el salario real debe considerarse en realidad como un anticipo”.[67]

Lo cierto es que esta estrategia representaba la posición que tenía el peronismo acerca de la función del Estado. No era la concepción liberal de los empresarios de la Siam, esto estaba claro en sus formulaciones. Pero tampoco era –a partir de 1952– una continuidad del primer gobierno de Perón, respecto de convertir política pública a favor de los sectores del trabajo. El peronismo comprendió al Estado como un espacio para dirimir las pugnas y diferencias entre clases. O en todo caso lo que hizo (incluso más allá de los enunciados de su fundador) fue politizar la esfera estatal y quitarle el velo del supuesto neutralismo liberal. Y esto, a pesar de que su aspiración –en este caso tomando como fuente los documentos públicos del gobierno– era continuar “manteniendo el equilibrio” y priorizar –a partir de 1952– algunas de las demandas de los sectores privados.

La crisis desarrollada en 1952 marcaba los nuevos tiempos. El cuello de botella del modelo económico reducía sus márgenes de maniobra. En lo económico, el proceso de sustitución de importaciones mostraba claros signos de debilitamiento y la necesidad de materias primas importadas para la industria; junto con la renovación tecnológica e inversiones, parecían marcar el fin de un ciclo. Por otra parte, la politización del circuito económico a través de una fuerte puja social y el creciente poder obrero en la planta complejizaban la simple idea de “mantener el equilibrio”.

La otra cara de los enunciados oficiales sobre la “conciliación social y la comunidad organizada” fue la profundización de los conflictos de clase. Los empresarios dispuestos a no ceder más de lo que deseaban, y “obligados por las circunstancias y algunos buenos negocios”, se disponían a llevar a cabo una fuerte ofensiva por reconquistar “la autoridad en la fábrica” y presionar al gobierno para que llevara a cabo algunas de sus insistentes fórmulas liberalizadoras. Luego de la muerte de Eva Perón y los reiterados intentos golpistas, el gobierno peronista comenzó a aplicar algunas medidas que parecían significar una ruptura con el primer período caracterizado por un fuerte sesgo nacionalista popular. Este nuevo panorama queda resumido en la sanción de una nueva ley de inversiones extranjeras (de 1953), en la solicitud de un empréstito al Eximbank, en un proyecto para privatizar áreas de explotación petrolera

(contrato de la Californian) y algunas señales de claro acercamiento –en política exterior– a Estados Unidos.

Sin embargo, para los empresarios las medidas tomadas por el Segundo Plan Quinquenal y el Congreso de la Productividad, entre otros, no eran suficientes ni acordes a sus solicitudes de cambio; incluso, algunos entendían que eran sobreactuaciones del gobierno para continuar con una política de disciplinamiento patronal y no obrero, tal como ellos reclamaban. Los trabajadores, por su parte, tampoco se hicieron eco del discurso oficial sobre productividad. En nombre de la “tradición nacional y popular” y “de la propia figura de Perón”, rechazaron los contratos de la Californian, redujeron a excepción el empréstito Eximbank (de varios préstamos probables solo quedó uno), la nueva ley de inversiones continuaba pero con fuertes regulaciones a las compañías extranjeras –eso explica por qué en 1956 fue rápidamente derogada– y los trabajadores a través de sus diferentes organizaciones, especialmente desde las comisiones internas y delegaciones fabriles, rechazaron en la acción y discurso las teorías productivistas.

En este caso entendemos que las resistencias –como lo veremos en el próximo capítulo– fueron acciones desarrolladas por los trabajadores en tanto clase. Y con una identidad política –el peronismo- que no les significó un impedimento a la hora de llevar adelante sus experiencias y conquistas de lucha, incluso si en la vereda de enfrente estaba el mismo Perón.

El golpe militar de 1955 y las relaciones con la Siam

1955 fue el año del golpe militar y la destitución del gobierno de Perón. Con este derrocamiento se inició una nueva etapa en la Argentina, de tal modo que los cambios acaecidos con posterioridad implicaron profundas transformaciones en el proceso económico, social y político. En este sentido es interesante analizar las posiciones y los cambios que los empresarios y, en especial, los dirigentes de la Siam asumieron en esos años. La documentación analizada comienza señalando 1955 como un año con logros en la producción:

A pesar de los inconvenientes, nuestra producción física ha mantenido un constante aumento logrado principalmente mediante la ampliación de nuestras plantas fabriles. La demanda de nuestros productos fue afirmándose, superando la irregularidad del ejercicio anterior, a esto contribuyó la posibilidad de mantener casi invariables nuestros precios de venta como consecuencia del aumento general de la eficiencia en la operación de nuestra empresa, lo cual se evidencia en nuestro modelo típico de refrigerador familiar que mantiene inalterable su precio de venta al público desde el mes de julio de 1952, a pesar de los conocidos aumentos registrados en los costos de fabricación. Continuidad en el desarrollo de la moto Siambretta, en la producción de lavarropas familiares como el pequeño modelo Hoover y la producción de equipos de bombeo para extracción de petróleo, motores eléctricos para uso industrial y bombas de agua, de este último hemos llevado a cabo la fabricación del tipo con motor sumergido, elaboración llevada a cabo con la firma Pleuger que fuera hasta hace poco la principal proveedora de OSN […] De los productos cuya fabricación cabe destacar se encuentra la “Saimbretta”. El plan de realización se está desarrollando satisfactoriamente […] en estos momentos la fabricación en serie de las motonetas se realiza con una fabricación argentina que supera el 50% de su contenido […] La eficacia de nuestra política de efectuar importantes aumentos en la planta fija, en este sentido se ha invertido un total de $ 35.664.295 para planta fija.[68]

Empero, también se alertaba sobre el incumplimiento de sus reclamos respecto al mejoramiento de la productividad y señalaban críticas sobre la efectivización de estas metas por parte del Estado:

En cuanto a la mayor productividad, no se ha registrado el sensible aumento de rendimiento por hora-hombre que esperábamos como consecuencia de la campaña coordinada en pro de una mayor producción y de la cual este es uno de los factores principales [… Por ello] hay dificultades para cumplir con las fechas de entrega de los productos […] Para cumplir este programa de trabajo se necesitaba la colaboración de las autoridades y el apoyo de los trabajadores mediante un mayor rendimiento por hora-hombre. El programa no pudo ser cumplido en la forma que había sido concebido debido a la carencia de los permisos y autorizaciones.[69]

Como contrapartida a la política estatal, Siam destacaba y aplicaba estrategias alternativas, sobre todo en el terreno de la capacitación de sus trabajadores (tema que abordaremos en especial en el capítulo 5), en este caso realizando un sistema de formación técnico-laboral en el exterior, en el que enviaban trabajadores a Estados Unidos, según podemos corroborar en los documentos de la propia empresa:

Se han intensificado los viajes de estudio de técnicos de nuestras fábricas a los establecimientos de las más prestigiosas firmas extranjeras de cada especialidad de Europa y los Estados Unidos, donde nuestro personal ha podido realizar períodos de entrenamiento práctico y también recopilar información técnico-científica de gran valor para nosotros, los viajes de estudio han sido efectuados por una gran cantidad de dirigentes técnicos, jóvenes ingenieros e inclusive capataces y personal directamente afectado a la producción fabril […] Nuestro plan de perfeccionamiento tecnológico incluye también el envío de obreros especializados a Estados Unidos.[70]

Los documentos enfatizaban, además, su perspectiva acerca de cómo resolver los problemas sobre los resultados del rendimiento laboral y su incidencia en la producción. En esta oportunidad la racionalización, renovación tecnológica y capacitación en el extranjero adelantaban el camino que muchas empresas "nacionales" tomarían a partir de 1955. En algunos casos, sin prever que la liberalización y reducción de las políticas de organización estatal iban a significar su propia crisis, tal como ocurrió años después con la Siam:

Otro factor importante que ha permitido aumentar la producción ha sido el perfeccionamiento técnico por el que trabajamos permanentemente y que se concreta en el mejoramiento de los métodos y sistemas de fabricación, incorporando nuevas instalaciones y ampliación de facilidades fabriles.[71]

El rápido "reacomodamiento político" de la Siam era evidente en sus Memoria y balance posteriores a 1955. En la documentación de la empresa se destacaban las modificaciones en la política económica luego de la caída del peronismo, se analizaban positivamente los rendimientos productivos y se destacaban las relaciones más fluidas con algunas compañías norteamericanas como la Westinghouse. También se valoraba como acertados los nuevos lineamientos para la exportación señalados por el gobierno de la Revolución Libertadora.

Han sido especialmente positivos los resultados de esta política constante, habiendo logrado un efectivo aumento en nuestro rendimiento fabril como consecuencia de las importantes inversiones efectuadas y paralelas al perfeccionamiento de nuestra organización técnica, administrativa y comercial […] Ha sido particularmente significativa la visita del Sr. Jhon Ashbaugh, vicepresidente ejecutivo de Westinghouse, quien realizó un completo estudio de nuestra organización fabril y nos permitió recoger los frutos de su gran experiencia al frente de las fábricas más importantes de los Estados Unidos […] Confiamos en que muy pronto podremos emprender ese plan, pues entendemos que las autoridades nacionales adoptarán las providencias necesarias para que se hagan efectivos los aumentos de créditos. En concordancia con las medidas adoptadas por el gobierno, hemos iniciado una intensa acción para colocar

productos en los mercados extranjeros y realizado así algunas exportaciones a países limítrofes.[72]

Y, finalmente, destacaban su claro apoyo político al gobierno de facto de la “libertadora”, no sin destacar las banderas históricas del empresariado respecto a la disciplina y reorganización laboral para aumentar la productividad a través de la reorganización de nuevos sistemas, métodos e incentivos, además de plantearse como meta la necesidad de una renovación tecnológica:

Las autoridades del Gobierno Provisional [de 1955] están empeñadas en un loable plan de recuperación económica para cuya realización será fundamental el aumento de la productividad. Nuestra política ha propendido siempre a mejorar los sistemas, métodos de trabajo e incentivos destinados a aumentar la productividad, procurando incorporar a nuestros procesos las maquinarias e instalaciones más modernas y eficaces.[73]

A la vez, manifestaban por la necesidad de bajar los costos laborales y que el nuevo gobierno se ocupara “de una vez por todas” –según la interpretación de los dirigentes empresariales de la época–[74] de lo que consideraban un problema con los trabajadores:

Nuestros obreros de producción son los que reciben las más altas remuneraciones en la industria, alcanzando un promedio de premios de 100% sobre sus salarios básicos. En muchos casos, sin embargo, los premios –que fueron impuestos arbitrariamente– son exagerados y es indudable que ellos deberán ser ajustados a la realidad, para evitar que algunos de los elementos de nuestra fabricación tengan un costo superior al de su adquisición en plaza en otras fábricas que no soportan el mismo problema. No se trata de suprimir el incentivo a la producción, sino, por el contrario, de darle una base justa y equitativa.[75]

Sin embargo, las medidas del gobierno de facto no beneficiaron inmediatamente a las empresas metalúrgicas de capital local mixto como la Siam. Incluso esta misma firma se vio involucrada en un "Listado de empresas interdictadas". Esto se realizó con todas aquellas empresas sospechadas de tener vínculos especiales con el gobierno peronista; razón por la cual pasaban a encontrarse en algo así como una "lista negra" confeccionada por el gobierno. Este panorama poco favoreció a la Siam, ya que la entrega de subsidios y créditos fueron literalmente suspendidos hasta que se expidiera la llamada Junta Nacional de Recuperación Patrimonial –constituida como entidad responsable para realizar las mencionadas inspecciones–. De poco valieron las declaraciones públicas de todo el staff de la empresa planteando sus diferencias históricas con el peronismo.

Dirigentes como Clutterbuck y Sudiero fueron quienes con más vehemencia, a través de los organismos gremiales empresariales en los que participaban, respondieron a las acusaciones del gobierno militar de 1955. Como tantas otras empresas mercado-internista, la Siam había sido beneficiada con subsidios y créditos en toda la época peronista. En lo político, la empresa mantuvo el "pragmatismo" similar a otras empresas que no fueron interdictadas, pero lo cierto es que la reivindicación de la Siam por parte del gobierno de Perón como una empresa "nacional" (incluso la famosa anécdota de Perón en la moto Siambretta, saliendo desde la quinta presidencial) fue suficiente para que la dictadura de 1955 fuera implacable con todo lo que expresara símbolos cercanos al denominado "régimen depuesto".

Recién dos años después la Junta resolvió levantar la interdicción y quitar a la Siam del listado de empresas sospechadas. En el balance que realizó la empresa sobre estos acontecimientos destacaba la injusticia de la interdicción y los perjuicios que esta le ocasionó:

En las postrimerías del ejercicio se concluyó con el largo trámite de la interdicción que nos afectaba desde diciembre de 1955. Fue este un largo período de dificultades y sinsabores difirieron muchas realizaciones ya que las trabas impuestas por el régimen de interdicción, ya por el natural desaliento que aquellas provocaron en los dirigentes de nuestra Sociedad. El resultado fue ampliamente reivindicatorio para nuestra empresa y el mismo organismo especial creado por el decreto ley 5148/55 resolvió en un tenso extenso fallo suscripto unánimemente por sus miembros, que correspondía el levantamiento,

sin cargo alguno, de la interdicción que pesaba sobre Siam Di Tella Ltda., destacando inclusive, en una de sus partes que “dentro del conjunto de personas y empresas que fueron objeto de la medida precautoria de interdicción, el caso de Siam Di Tella ofrece caracteres especiales y parecería escapar a los supuestos que inspiraron el régimen del decreto ley 5148/55. Es –decía el mismo fallo– una vieja empresa argentina fundada en 1910 y que, desde hace muchos decenios, constituye uno de los máximos exponentes de la manufactura nacional. Esta declaración de la Junta Nacional de Recuperación Patrimonial lleva implícito el reconocimiento y la admisión de la injusticia cometida al incluir nuestra empresa en la lista de firmas interdictas.[76]

A pesar de estas circunstancias en nada favorables para Siam, esta no dejaba de reivindicar el proceso iniciado en 1955 con el golpe cívico-militar de la Revolución Libertadora. Especialmente manifestaba su apoyo al giro político, económico y social impregnado por las ideas liberales del nuevo gobierno. Y expresamente criticaba el significado negativo de la experiencia peronista a través del “intervencionismo estatal” en la economía y en el conjunto de la sociedad:

Después de sufrir durante largos años controles estatales y un creciente intervencionismo, la economía del país ha experimentado desde septiembre de 1955 el efecto de las medidas tomadas por el gobierno Provisional para liberarla, en la medida de lo posible, de dichos controles. Los cambios efectuados han planteado problemas a los diversos sectores afectados, sea el industrial, comercial o agropecuario y también a la masa de consumidores. Sin embargo, la progresiva eliminación de los controles, la liberalización de la economía, si se puede llevar a cabo integralmente, se traducirá en beneficios perdurables para todo el país. En el sector industrial algunas de las medidas adoptadas en los últimos tiempos han provocado un fuerte aumento en los costos de materiales utilizados en la producción, tanto los de la importación como los de plaza. Estas medidas fueron acompañadas por la extraordinaria elevación del nivel de sueldos y jornales que en nuestra industria fue del 38% por encima del fijado en los convenios laborales anteriores, a lo que debemos sumar la incidencia de las cargas sociales y el efecto pernicioso de una larga retroactividad. Este rápido aumento en los costos obliga no solo a utilizar todos los recursos ordinarios, sino

también los extraordinarios, pero a pasar de todo como son insuficientes, es menester que el crédito bancario se adecue a las nuevas circunstancias manteniendo su volumen crediticio […] En la práctica se produce un proceso de efectiva descapitalización de las empresas que disminuye su capacidad de ganancia real y desanima a los inversores. Este fenómeno afecta directamente a la productividad.[77]

Sin embargo, a un año del golpe que derrocó al peronismo los problemas continuaban; por ello, la Siam seguía reclamando por sus necesidades, en particular por la elevación de costos en las materias primas y por las cuantiosas inversiones realizadas en el país:

Encarecimiento de las materias primas y materiales debido a la modificación de los tipos de cambio. Para disminuir los efectos del problema financiero provocado por el gran aumento de las erogaciones en materias primas y materiales, nos hemos visto precisados además a diferir el cumplimiento del plan de inversiones de capital de cierta magnitud […] La situación cambiaria ha obligado a un excepcional aumento en nuestras inversiones, elevando el importe de rubros respectivo a cantidades muy importantes. Ese elevado e imprevisto aumento de inversiones ha traído aparejado un problema de orden financiero.

A la vez, reconocían que durante esta etapa y a pesar de la crisis, la Siam continuaba obteniendo ganancias “razonables”, necesarias como “garantía de progreso” para el empresariado:

Hemos calificado nuestra ganancia de razonable y efectivamente lo es en nuestra proporción al volumen de nuestra venta y de nuestras inversiones, considerando la ganancia como una materia prima fundamental para el desarrollo de la industria no solamente por el estímulo que significa para el empresario, sino porque es la única garantía de desarrollo de progreso y desarrollo constante de las empresas.[78]

Relaciones entre productividad, salarios y control de la producción (1935-1955)

1935-1945: elevada productividad y salarios bajos

79

El proceso reseñado sobre la Siam Di Tella y las estrategias de control empresarial nos remiten a la necesidad de enmarcar los tres conceptos –productividad, salario y control productivo– considerados clave en un desarrollo histórico más amplio de la Argentina, comprendido entre 1935 y 1955.

Los cambios ocurridos a partir de la crisis de 1930 a nivel mundial fueron definiendo la necesidad de implementar nuevas estrategias de subordinación y control, tal como lo evidenció la situación de las empresas metalmecánicas, como la Siam Di Tella, en la Argentina. De allí que la relación entre salarios, productividad y creación de nuevas prácticas gerenciales (como fue anticipado en el capítulo 1) conforman el menú de opciones sobre el que los empresarios echaron mano durante aquellos años.

La crisis de 1930 marcó un primer gran quiebre en la trayectoria histórica de la distribución del trabajo social en el mundo y, por supuesto, también en la Argentina. Durante toda esa década podemos observar la siguiente relación: los salarios reales disminuyeron de manera considerable y la productividad presentó una fuerte tendencia ascendente (ver el siguiente cuadro).

En la Argentina, entre 1932 y 1942 la productividad por hombre ocupado subió un 15,3% mientras que los salarios reales se redujeron un 18,2%. Así, durante esta etapa la correlación entre los salarios reales y la productividad media del trabajo se mostró fuertemente negativa (-0,83).[80]

Precisamente fue en ese período en el que se realizaron importantes transformaciones en el capitalismo argentino y, en especial, en el sector

industrial –como también pudimos comprobarlo en la empresa Siam–:

[En la Argentina entre 1932 y 1945] la inversión bruta fija creció un 2,3% promedio anual y donde, en consecuencia, se expandió el trabajo excedente, la participación del trabajo en el ingreso se reduce un 29% entre 1932 y 1942.[81]

Los procesos de renovación tecnológica y gerencial tendieron a promover cambios en los circuitos productivos, provocando una mayor división de tareas entre los trabajadores de las empresas, permitiendo profundizar la cooperación productiva y desarrollando una intensa productividad laboral.[82] Estos lineamientos empresariales, una vez más, se expresaron con toda claridad en los objetivos de la Siam Di Tella a partir de la implementación de renovaciones técnicas, como ocurrió con el plan Reynders en 1941-1942 y el auge productivista de 1953-1955, destacado de manera notable en el rubro metalúrgico.

Algunas dimensiones cuantitativas del período 1932-1942

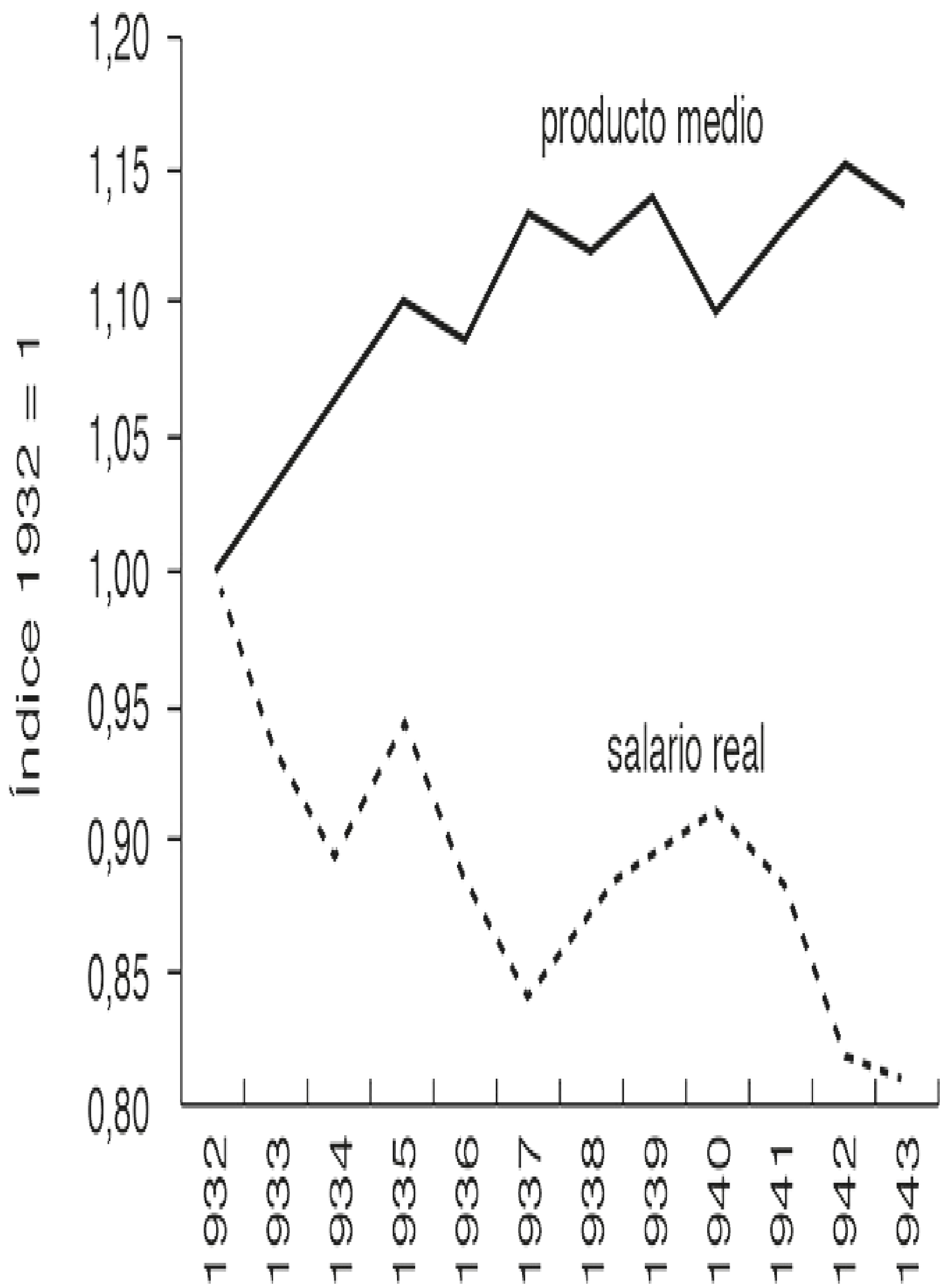
▪

Correlación producto medio del trabajo con salario real y participación en ingreso	Correlación salar
Salario real	Participación del
-0,83	-0,94

▪

Fuente: elaboración de Féliz y Pérez sobre la base de datos de Julia Lechuga, Estadísticas de la Argentina, 1913-1990, Cuadernos Nº 4, UADE, 1994.

Salarios reales y productividad laboral (1932-1943)



1,20
1,15
1,10
1,05
1,00
0,95
0,90
0,85
0,80
índice 1932 = 1
producto medio
salario real
1932
1933
1934
1935
1936
1937
1938
1939
1940
1941
1942
1943

Fuente: elaboración de Féliz y Pérez, sobre la base de datos de BCRA, Ministerio de Economía e Indec.

El gráfico nos muestra la fuerte brecha existente en el período 1932-1943 entre los salarios y los niveles de productividad. Estos márgenes de diferencia se expresaban en una intensificación de la fuerza laboral e importantes beneficios en favor del capital.

Los efectos sociales de la crisis del 30 provocaron un fuerte impacto en el empleo, generando niveles considerables de disminución de este. Las políticas del Estado oscilaron entre la fuerte represión y los intentos de institucionalización, cuando no cooptación, de los conflictos sociales.[83] Los resultados fueron la prohibición, llegando incluso a su total limitación de las actividades sindicales, manteniendo altas tasas de desocupación y un fuerte congelamiento (deterioro) de los salarios nominales. Este panorama trajo como consecuencia un aplacamiento de las demandas obreras, sobre todo hasta 1935.

A partir de ese año, aproximadamente, se produjo un intensivo proceso de sustitución de importaciones. Entre 1925-1929 y 1937-1939 numerosas industrias incrementaron sus niveles de producción en magnitudes inusitadas: 431% la producción de maquinarias y aparatos eléctricos, 347% la producción de caucho, 269% la producción de derivados del petróleo, 210% la producción de textiles y confecciones.[84] Esto implicó una fuerte intensificación del capital en la economía, de concentración y centralización, tal como lo señala Eduardo Jorge,[85] y, de esta manera, un crecimiento destacado de la productividad laboral. La recuperación industrial en ese momento en la Argentina tendría como modelo sustitutivo a la empresa Siam Di Tella, la que, tal como pudimos analizar, inició un fuerte crecimiento mercado-internista apoyado en un importante vínculo estatal.

Durante esa etapa en la Argentina el producto bruto interno aumentó casi un 3% anual, a la vez que la desocupación fue de un 2,1% anual (considerada la tasa elevada hasta ese momento). Empero, tal como acontece en los momentos de profundas transformaciones, el momento de reestructuración y gerenciamiento técnico y social del trabajo se sostuvo en las estrategias de fragmentación y

debilitamiento de la clase obrera.[86]

La crisis y la reestructuración del capital debilitaron al conjunto de los obreros, lo cual favoreció el desplazamiento del capital desde los procesos articulados en torno a la utilización extensiva de los recursos naturales (típicos del llamado período agroexportador) hacia sectores con mayor intensidad de capital y consiguientemente mayor productividad laboral (dando comienzo al período conocido como de sustitución de importaciones). Tal cual lo señala Elisalde (1995) era una percepción común entre los trabajadores el hecho de que las retribuciones que percibían no guardaban relación con el nivel de desarrollo alcanzado por la producción. La creciente diferencia entre el crecimiento de la productividad y los salarios se convirtió en uno de los aspectos fundamentales de las discusiones con los empresarios.[87]

Cuando el proceso sustitutivo se intensificó, aumentó la ocupación y, a la vez, se inició un proceso de recomposición sindical. Esto trajo aparejado una mayor fortaleza en la lucha de las organizaciones sindicales, aunque sin evidenciar una mejora en los salarios reales.[88] La perspectiva de esta etapa preanunciaba la existencia de un Estado escasamente no intervencionista en lo social y con poca vocación de dar cuenta de la problemática laboral.

A pesar de que la capacidad del Estado para interceder en los conflictos y para propiciar la concertación de acuerdos o convenios sobre salarios, condiciones de trabajo, etc., se hallaba contemplada desde la organización del Departamento Nacional de Trabajo (DNT) en 1912 según la mayoría de los estudios sobre el período, la intervención estatal en los conflictos laborales fue de naturaleza restringida y con un alcance limitado hasta 1943 (cuando el DNT es reemplazado por la Secretaría de Trabajo y Previsión).[89]

Durante esos años –tal como se señaló–, los trabajadores incorporaron como estrategia de lucha la presión sobre el Estado para aspirar a mejorar sus condiciones de vida.[90] En la huelga de 1942, en la que la fábrica Siam fue uno de

los escenarios en pugna más destacados, los resultados implicaron una activa participación estatal –a través de un laudo y múltiples arbitrajes–, reclamada enfáticamente por el sindicato metalúrgico.

Por su parte, los sectores capitalistas vieron también en el Estado la oportunidad de institucionalizar las demandas sociales y construir –a veces sin saberlo en la singularidad de los intereses de cada grupo empresario– una institucionalidad que se convirtiera en el garante "al menos a largo plazo, de las relaciones de producción capitalista".[91]

1945-1955: baja productividad y salarios altos

Ya en los años 40, el crecimiento de las organizaciones obreras y su identificación política con el peronismo trasladaban a múltiples terrenos la disputa por el control de la producción entre el capital y el trabajo. Si la década anterior mostraba un fuerte proceso de acumulación de capitales sin redistribución del ingreso y con escasa incidencia obrera en la gestión fabril, a partir de 1945 el proceso se invirtió. La ecuación altos salarios y disminución en el control de la producción por parte de los empresarios, y un descenso en los términos de la productividad, fue el rasgo de la nueva etapa hasta 1955. De este modo, los salarios reales recuperaron parte del terreno perdido.

Así, hacia el primer quinquenio de la década de 1950, la relación entre los salarios y la productividad laboral alcanzó su punto más alto en la historia (la participación del salario en el ingreso llegó al 56%).[92] Este cambio se vio reflejado a su vez en un fuerte cambio en comparación con la etapa anterior en la correlación entre la productividad del trabajo y la participación en el ingreso por parte de los trabajadores.[93]

Esto implicó una fuerte modificación en la correlación entre salarios y productividad. Así, mientras entre 1932 y 1942 esa relación era de -0,94, en la etapa 1943-1955 alcanzó un 0,62 (ver el siguiente cuadro).

En los primeros años del gobierno de Perón los salarios fueron creciendo de manera significativa; esto fue acompañado por la incorporación de las cláusulas de antigüedad en los convenios colectivos, lo que significó un logro para las reivindicaciones obreras, a la vez que estas medidas favorecieron la homogeneización de las condiciones de vida de los trabajadores al tiempo de perfilar en mejores condiciones organizativas las disputas con los capitalistas.[94]

El fuerte proceso de sindicalización impulsado por los trabajadores implicó una mejor capacidad de presión sobre las políticas públicas. Así, un conjunto de medidas tomadas desde el Estado significaron el despliegue de regulaciones sobre los mercados que trajeron como consecuencia que los obreros aumentaran significativamente su participación en el ingreso. Los controles de precios en los bienes básicos y en los transportes públicos de pasajeros, así como el congelamiento de los alquileres, fueron algunas de las medidas que favorecieron claramente a las clases populares.[95]

Frente a la creciente participación del ingreso de los trabajadores en el ingreso total la acumulación de capital se orientó progresivamente hacia los sectores productores de bienes de consumo no durables, los cuales tenían una demanda creciente. La expansión del empleo y el sistemático incremento en los salarios reales permitió durante la década de los 40 constituir un mercado interno incipiente que creó el espacio necesario para la colocación de las mercancías producidas por un número también creciente de firmas industriales. Durante esta etapa el PBI creció un 3,1% anual promedio, mientras que la inversión bruta fija, lo hizo a un ritmo de 6,3% promedio por año (la tasa media anual más alta de los períodos analizados en este trabajo).[96]

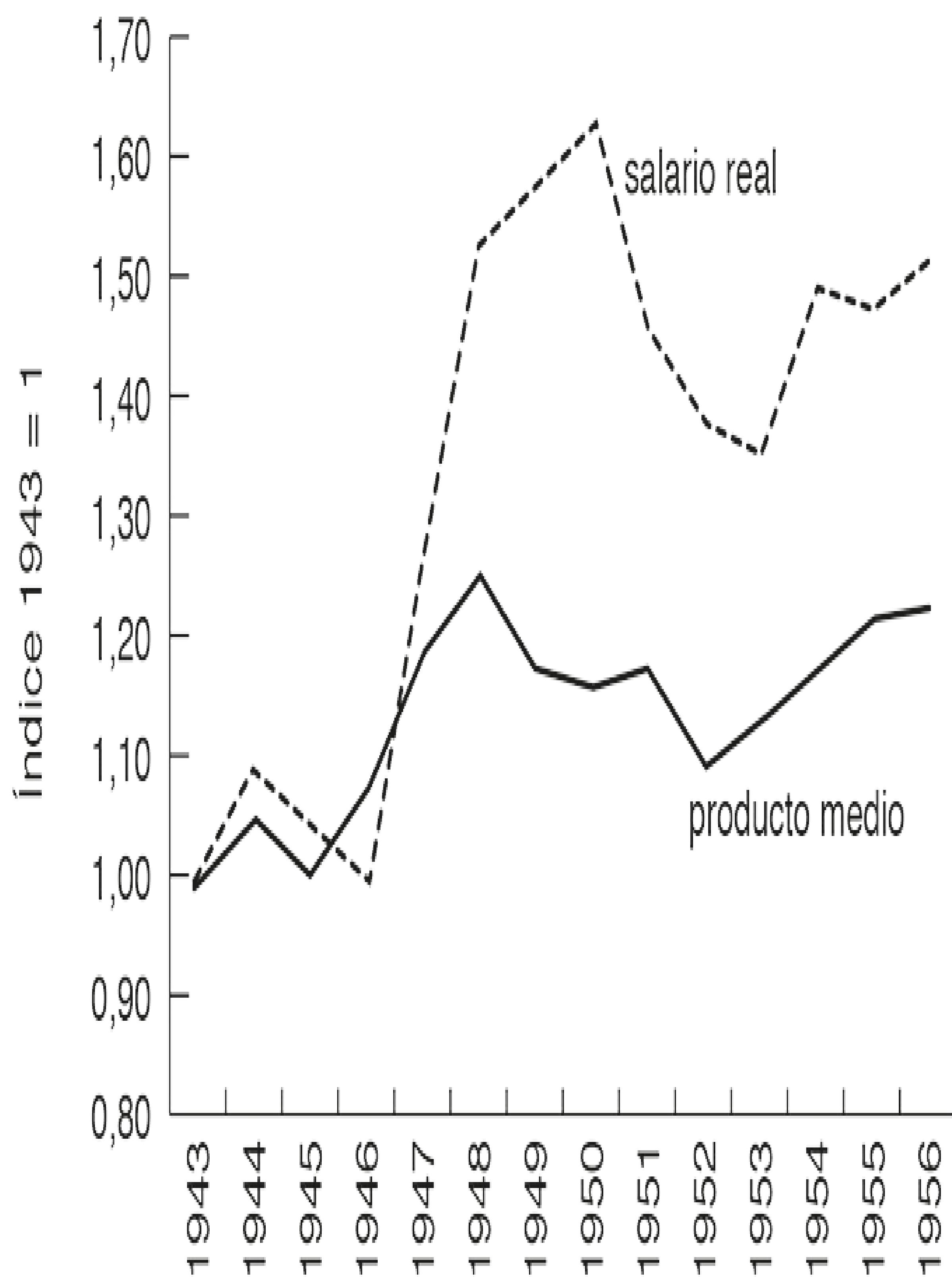
Algunas dimensiones cuantitativas del período 1943-1955

Correlación producto medio del trabajo con salario real y participación en ingreso	Correlación salar
Salario real	Participación del
0,83	0,62

▪

Fuente: elaboración de Féliz y Pérez sobre la base de datos de Julia Lechuga, Estadísticas de la Argentina, 1913-1990, Cuadernos Nº 4, UADE, 1994.

Salarios reales y productividad laboral (1943-1956)


índice 1943 = 1
1,70
1,60
1,50
1,40
1,30
1,20
1,10
1,00
0,90
0,80
salario real
producto medio
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956

Fuente: elaboración de Féliz y Pérez sobre la base de datos de Lechuga (1994).

A partir del fortalecimiento obrero y la obtención de una “hegemonía relativa alcanzada por los trabajadores durante el último quinquenio de la década del 40”,[97] se obtuvieron en beneficio de los trabajadores un conjunto de reformas que implicaron el logro de históricas demandas: vacaciones pagas, aguinaldo, indemnizaciones por despido, tribunales de trabajo y aplicación de convenciones colectivas, entre otras medidas.

Sin embargo, hacia inicios de los 50 se produjo un fuerte proceso de tensiones entre el capital y el trabajo, como resultado de los límites del propio modelo de sustitución de importaciones. Los capitalistas diseñaron propuestas productivistas que aspiraban a trasladar a los trabajadores los costos de la crisis, además de colocar un mayor esfuerzo a través de la intensificación laboral para resolver los problemas productivos y la consecuente disminución de su tasa de ganancias. A pesar de estas intencionalidades para los empresarios, estas estrategias se estrellaron con la solidez organizativa de los trabajadores durante estos años:

La fortaleza del movimiento obrero al interior de las fábricas y en la sociedad en su conjunto creó los incentivos necesarios para que los sectores del capital, preocupados por las crecientes dificultades para controlar a los trabajadores, comenzaran un fuerte proceso de innovación organizacional y técnica en los procesos de trabajo. En efecto, la creciente autoconfianza de los trabajadores y su alto grado de organización y movilización tendieron a provocar un creciente cuestionamiento al derecho empresarial a fijar las condiciones de la actividad laboral. Los trabajadores habían conseguido establecer de hecho nuevos parámetros para las condiciones de trabajo y en particular para la intensidad laboral.[98]

Desde 1953 (en el marco del Plan Quinquenal) y con más fuerza desde 1955, a partir del Congreso de la Productividad y del Bienestar Social, tal como veremos en el capítulo 4, los sectores del capital buscaron avanzar en la reestructuración de las relaciones laborales con el objetivo de recuperar el control sobre los

procesos de trabajo. A pesar de ello, hacia fines del gobierno peronista los empleadores habían obtenido pocos resultados positivos.

Los empleadores enfrentaron una fuerte resistencia por parte de los trabajadores para implementar la racionalización en los lugares de trabajo (como nos lo demuestra el caso de la Siam y el conjunto de empresas metalúrgicas), por lo cual solicitaron el apoyo del Estado y del sindicalismo, tal como se expresó en la campaña por la productividad de 1955.

La resistencia por parte de los trabajadores de aceptar la “racionalización” de los procesos de trabajo se centró fundamentalmente en una negativa a cooperar antes que en una abierta acción de huelga. Se opusieron al aumento de la carga de trabajo, a la disminución del tiempo de ejecución de las tareas, a la aceleración del trabajo en línea, a la toma de medidas disciplinarias contra delegados gremiales y a la incentivación mediante el pago por resultados. La Siam como estudio de caso se hizo eco y fue paradigma de este proceso generalizado en las industrias del período.

Así, los sucesivos gobiernos posteriores al peronismo intentaron debilitar a los sindicatos, que eran percibidos como el principal obstáculo para el incremento de la productividad laboral. En particular, los empresarios estaban preocupados por debilitar a las comisiones internas[99] que se habían constituido en la base del poder de los trabajadores, aun por encima de las dirigencias sindicales. La comisión interna de delegados gremiales tenía como función básica supervisar el cumplimiento de las provisiones del contrato; sin embargo, a comienzos de los años 50 llegaron a asumir un papel más amplio en la consolidación de la confianza de la clase obrera en sí misma y en la limitación de las prerrogativas de las empresas en la esfera de la producción.

En 1956 el gobierno de Aramburu, luego del golpe contra el peronismo y en consonancia con los intereses empresariales, endureció fuertemente la política hacia la clase obrera: intervino la CGT, designó supervisores militares en todos sus sindicatos, reprimió a sindicalistas y activistas e intentó racionalizar el proceso de trabajo. Respecto a este último punto, mediante el decreto 2739 buscó unir los nuevos acuerdos salariales a criterios vinculados a la productividad. El decreto autorizaba la movilidad laboral dentro de la fábrica como factor necesario para acrecentar la productividad, facilitaba a los empleadores la aplicación de nuevos sistemas de producción, por encima y al margen de los contratos existentes.

No obstante el fuerte avance en las medidas a favor del aumento de la productividad, los planes de racionalización no tuvieron el alcance esperado principalmente por la resistencia de los trabajadores en los lugares de trabajo para defender las condiciones laborales obtenidas durante el gobierno de Perón.[100]

La baja abrupta en los salarios reales y un empeoramiento en la distribución del ingreso durante el quinquenio inmediatamente posterior a la caída de Perón no fueron el efecto de una crisis económica y un elevado nivel de desocupación, como en períodos anteriores, sino que fueron el resultado de una derrota política de los trabajadores.

Mientras la resistencia obrera logró bloquear la mayor parte de los intentos de los empresarios, una sucesión de derrotas en 1959 y 1960 permitieron que durante la década de 1960 el capital revolucionara la organización del trabajo en la Argentina. El investigador Daniel James comenta en este sentido la significación que tuvieron las derrotas en los sectores textil y metalúrgico, que enfrentaron, sin éxito, la imposición por parte del Estado y el capital de una serie de cláusulas en los convenios colectivos que buscaban ligar los incrementos salariales al crecimiento de la productividad.

Para que las empresas pudieran reafirmar su control de la producción fue preciso doblegar el poder de los obreros en el lugar de trabajo. Después de las derrotas de 1959-1960, los sindicatos aceptaron limitaciones formales en su organización en el taller o en la planta e, incluso, esas limitaciones fueron incorporadas a los convenios colectivos. Uno de los aspectos centrales de la racionalización fue la movilidad dentro de las plantas, ya que en los convenios laborales desde 1946-1948 se incluían clasificaciones de trabajo fijas, escalas salariales correspondientes a cada tarea, garantía salarial en caso de modificarse dichas clasificaciones y cláusulas que limitaban la movilidad en el proceso de producción, lo cual disuadía a los empleadores de reducir personal. A partir de 1960 la nueva flexibilidad permitió a los empleadores desviarse de las categorías laborales existentes y crear en la práctica otras nuevas sobre una base de planta por planta, sin ninguna modificación en el nivel nacional de las descripciones de las tareas. Además, la incorporación de nuevos sectores dinámicos, el creciente predominio de las empresas trasnacionales y la consecuente revolución en la organización de la producción, en particular en las mayores empresas capitalistas, indujo un importante incremento en la productividad del trabajo en el marco de una creciente resistencia obrera y social.

* * *

En resumen, durante el período estudiado, Siam fue una de las experiencias industriales más destacadas desde los años 30 y 40, principalmente por su posicionamiento en el mercado de bienes de consumo durables. Se constituyó en una fábrica modelo que en muchos aspectos resumía las expectativas de un diseño industrial de base local, característico del proceso de sustitución de importaciones profundizado hacia 1945. Su nivel de producción industrial le facilitó comenzar en 1948 con elevados niveles productivos:

Con la producción y venta de heladeras a un ritmo de 11.000 anuales, para alcanzar 70.000, diez años más tarde. La entrega de electrodomésticos, como por ejemplo, lavarropas, lanzada también en 1948, pasó de 2000 en el primer año a 38.000 en 1958. Los técnicos de la empresa sostenían en 1950 que debía renovar sus equipos ya que la mitad tenía más de 15 años y estaban obsoletos técnicamente, pero las dificultades para importar obligaron a mantenerlos en su casi totalidad hasta mucho después del agotamiento de su vida útil.[101]

El prestigio de la Siam se sostuvo durante décadas sobre la base de una estrategia de mercado basada en una imagen de calidad que aspiraba a brindar cierta garantía a los compradores que ya confiaban en ella. El punto más elevado de desarrollo de la empresa, tal como fue reseñado, ocurrió en 1952, cuando anunció que lanzaba la producción de motonetas con licencia italiana. El público acudió masivamente a los comercios de la Siam para abonar por adelantado las motos y estar bien posicionados en la lista de entregas, a pesar de que los primeros pedidos llegaron a entregarse casi un año después de ser comprados. Precisamente este considerable caudal de demanda potencial permitía a la empresa instalar su planta fabril financiada con el dinero de sus clientes; esta modalidad tendría continuidad en la rama automotriz de los 50: “Siam iniciaba con la fabricación del 20% de las motonetas mientras realizaba la importación del 80% restante a la espera de instalar el resto del equipo y las maquinarias necesarias”.[102]

Este proceso productivo se enmarca en la consideración teórica de la fábrica Siam como un espacio organizacional dentro del que opera la necesaria transformación de la fuerza de trabajo en trabajo efectivo exigida por la acumulación de capital según los diferentes momentos históricos analizados y basados en el eje del control, la homogenización y la descalificación de la inmensa mayoría de los trabajadores,[103] siendo central para todo ello, la racionalización técnica y la obtención de altos rindes en la productividad, tal como sucedió en las ofensivas patronales, especialmente en 1942, 1946-1948 y 1954. Este proceso se enmarca, por lo tanto, en el desarrollo productivo correspondiente al ciclo de acumulación capitalista de base taylorista y fordista, profundizado en la Argentina de los años 40 y 50.

A partir de lo dicho, en los próximos capítulos analizaremos las prácticas y acciones desarrolladas por los trabajadores para resistir y alternativizar, a través de la lucha social, la aplicación de los procesos de racionalización productiva.

1. La reconstrucción de este proceso histórico toma como referencia el artículo Elisalde, "Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955". Y Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, así como las fuentes documentales del Archivo Siam, reseñadas en el anexo de esta investigación.

2. Las ventas netas que en 1924 sumaron 457.465 pesos, ascendieron a 2.433.763 en 1925, a 3.113.891 en 1926 y a 4.756.567 en 1927. Las ventas dejaron a la empresa algo más de un 30% sobre el monto de las ventas. Significaron un aumento desde alrededor de 1.000.000 de pesos anuales de ventas netas en 1924, hasta más de 3.000.000 en los doce meses que van de agosto de 1925 a julio de 1926, para pasar a 4.800.000 en el año fiscal siguiente y a casi 6.000.000 durante el año finalizado en julio de 1929 (Memoria y balance, 1924, en Archivo Siam, Biblioteca de la Universidad Di Tella).

3. La producción de Siam siempre dependió de las importantes compras que realizaba el Estado argentino de maquinarias de diferente tipo. Esta situación le generó severos inconvenientes, sea por la suspensión de compras al cambiar la política económica, sea por la existencia de supuestos compromisos con los gobiernos de turno, como ocurrió durante la época peronista.

4. Talleres Avellaneda: Personal: 2500 personas entre obreros, empleados, vendedores y personal de supervisión y dirección. Superficie cubierta: 96.620 m². Productos: heladeras eléctricas, a gas y de kerosene; cámaras comerciales; acondicionador de aire; lavarropas; fabricadoras y conservadoras de helados; enfriadores de agua; bombas para pozos profundos con motor sumergido; surtidores de nafta; interruptores de alta tensión; tableros para usinas y subestaciones; bombas de alta presión para hidrocarburos y otros fluidos; compresores de aire; herramientas para perforaciones.

5. Las acciones preferentes son acciones que pagan un dividendo prefijado (muy parecido a los cupones de los títulos de renta fija), pero sus poseedores no tienen derecho a voto en las juntas de accionistas (excepto en circunstancias extraordinarias). Por el contrario, las acciones ordinarias, tienen derecho a voto y, por lo tanto, capacidad de influir en el rumbo de la empresa.

6. Según el Archivo Siam, Torcuato Di Tella aportó todo el activo de su propiedad a la nueva empresa. Estaba valuado contablemente en 3.267.313,36 pesos al 31 de julio, más 1.732.686,64 como valor adicional de patentes, marcas registradas y otros factores intangibles, a cambio de la totalidad de las acciones de ambos tipos y la suma de 300.000 anuales durante cinco años por el derecho de usar patentes.

7. Ver Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, pp. 97-98.

8. Ibíd., p. 78.

9. Fue sobre todo el gobierno de Agustín P. Justo –sucesor de Uriburu– el que privilegió a través de políticas económicas, como las expresadas en el Pacto Roca-Runciman (realizado entre Argentina y Gran Bretaña en 1932), el desarrollo de fuentes de energía como el carbón, relegando así al petróleo como posible recurso de desarrollo alternativo. Recordemos que detrás de esta situación nacional se encontraba la puja entre Gran Bretaña –aliado histórico de la oligarquía argentina y promotor del carbón como fuente principal de energía– y Estados Unidos –como destacado impulsor de la explotación de petróleo en Latinoamérica–.

10. Archivo Siam. Biblioteca UTDT.

11. Como afirmamos anteriormente, las categorías taylorismo y fordismo son utilizadas como conceptos históricos y no analíticos. Expresan las diferentes

estrategias de control y disciplinamiento social y productivo desplegado por el capital en el ámbito fabril en diferentes momentos históricos. Por ello, taylorismo y fordismo significan bajo el régimen de gran industria un mayor incremento del control y la división del trabajo. Ver Marx, El Capital, cap. XIII. Para otras interpretaciones sobre taylorización, ver Julio César Neffa, El proceso de trabajo y la economía de tiempo, Buenos Aires, Humanitas, 1990, segunda parte, cap. IV, punto 3 y tercera parte, caps. 5 y 7, y Benjamín Coriat, El taller y el cronómetro, primera parte, México, Siglo XXI, 1983.

12. Montgomery, El control obrero de la producción, p. 98.

13. Neffa, El proceso de trabajo y la economía de tiempo, p. 54.

14. La primera fue una conferencia organizada por la entidad industrial en junio de 1930 y dictada por el ingeniero Julio Vela Huergo, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas, sobre “Teoría y aplicación de los principios de F.W. Taylor en la industria”.

15. La Nación, septiembre de 1944.

16. Montgomery, El control obrero de la producción, p. 123. El autor se refería en estas expresiones al proceso llevado a cabo en las empresas metalúrgicas norteamericanas durante esos años. La necesidad gerenciadora y de control de la producción tuvieron un lugar destacado en el diseño de las nuevas prácticas empresariales en aquel entonces.

17. Esta periodización contempla los diferentes procesos productivos y laborales que caracterizaron a la empresa Siam.

18. Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, p. 167.

19. Neffa, El proceso de trabajo y la economía de tiempo, p. 65.

20. Neffa, El proceso de trabajo y la economía de tiempo, p. 98.

21. Frederick Taylor, La dirección científica de las empresas, Buenos Aires, Lumen Humanitas, 1978.

22. Estos datos se encuentran en el Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

23. Di Tella (h), Torcuato Di Tella. Industria y política. También sostienen este punto de vista Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina. La determinación de los tiempos de reposo –vacaciones, feriados, domingos– era necesaria para evitar la sobrefatiga que repercutiría finalmente en una baja de producción. Estos principios habían demostrado a los empresarios norteamericanos la efectividad de tales decisiones. El mismo Frederick Taylor sostenía la reducción de la jornada laboral y la semana de trabajo, así como la incorporación sistemática de normas dentro de la jornada, como una condición necesaria para lograr aumentar la productividad o al menos mantenerla estable. Por supuesto que estas reformas no implicaban ni aumentos en el salario ni una redistribución de los beneficios con el trabajo.

24. Documentos de Félix Uriburu, en Alicia S. García y Ricardo Rodríguez Molas, El autoritarismo y los argentinos. La hora de la espada (1924-1946), Buenos Aires, CEAL, 1988.

25. Entrevista a Torcuato Sozio, en Archivo Oral Torcuato Di Tella (AHOTDT).

26. Entrevista a Guido Clutterbuck, en AHOTDT.

27. Entrevista a Antonio Sudiero.

28. Randall, Historia económica de la Argentina del siglo XX, pp. 127-134; Jorge, Industria y concentración económica, cap. III.

29. Según la documentación que figura en el Archivo Siam, la empresa pagó a Kelvinator 0,75% en concepto de regalía sobre toda la facturación de heladeras domésticas, pero no más de 25.000 pesos por año. Kelvinator concedería a la Siam un descuento del 3% sobre las compras superiores a 50.000 en un año y ese descuento se aplicaría al pago de regalías. Además, Kelvinator suministraría planos y literatura de ventas y en sus plantas industriales permitiría a los empleados de la Siam la misma libertad que a los funcionarios de subsidiarias de Kelvinator. Siam debía vender el 20% de las heladeras con el nombre de Kelvinator o bien colocar en todas las heladeras el rótulo “sistema Kelvinator”. El contrato tenía validez hasta 1941.

30. Memoria y balance, 1936, 1937 y 1938, en Archivo Siam. Biblioteca UTDT.

31. La empresa Westinghouse pertenecía al grupo económico Mellon, el cual dominaba la importante región industrial con centro en Pittsburgh. La familia

Mellon era uno de los ocho grupos económicos más importantes de Estados Unidos hacia los años 40 y 50. Además de la Westinghouse, controlaba dos bancos locales, el principal trust del aluminio, denominado Alcoa, minas de carbón, compañías de ferrocarriles y de gas, entre otras empresas. Ver Daniel Guérin y Ernest Mandel, La concentración económica de los Estados Unidos, Buenos Aires, Amorrortu, 1971, p. 49.

32. Entrevista a Torcuato Sozio.

33. Memoria y balance, 1926, 1928, 1930 y 1932, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

34. No es casual que a partir de esta etapa surgieran con intensidad fuertes propuestas de la dirección hacia la integración social y cultural de los trabajadores con la empresa, encontrando valores comunes a los empresarios y trabajadores. Para este tema consultamos las revistas de la fábrica Siam, Noticiero Siam, uno para todos, en Archivo Siam.

35. La implementación de nuevos criterios de acumulación capitalista tendientes al mejoramiento de la tasa de beneficio no es necesariamente homogénea ni comprende estrategias y reacciones del capital aceptadas de una sola vez por el conjunto de la organización capitalista y mucho menos analizado a través de una unidad fabril. Al principio no hay formas de acción colectiva del capital, tanto en sus diferentes estratos de organización como en las relaciones intercapitalistas. Esto fue lo que ocurrió en la Siam cuando se llevó a cabo el plan de reorganización capitalista de Reynders en 1941. Para este tema ver Gordon, Edwards y Reich, Trabajo segmentado, trabajadores divididos, pp. 48-49.

36. Gordon, Edwards y Reich, Trabajado segmentado, trabajadores divididos. Los autores describen el paso del control directo del capital a otras formas de mayor tecnologización. Refutan las ideas de homogeneización planteadas por Braverman y presentan al período posterior a 1945 como una etapa de trabajo segmentado y de control de los trabajadores a partir de los nuevos métodos técnicos.

37. Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, p. 124.

38. La Westinghouse fue en Estados Unidos una de las primeras empresas en llevar a cabo tareas exploratorias para la realización de profundas reformas en los métodos de control del trabajo con el objetivo de mejorar su rentabilidad.

Estas iniciativas generaron en la planta profundos conflictos sociales expresados en huelgas y boicots de los trabajadores, sobre todo a partir de 1933. Una parte considerable del plan Reynders que la Westinghouse diseñó para la Siam está inspirado en aquellas reformas aplicadas en Estados Unidos.

39. El contrato vigente a partir de 1940 para la línea general de Westinghouse y a partir del 1 de abril de 1941 para heladeras tenía una duración de siete años a partir de la primera de esas fechas. Siam adquiría derechos exclusivos para la fabricación y venta en la Argentina de motores, generadores y transformadores y de todos los tipos de artefactos domésticos.

40. "Informe Reynders", 1941, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

41. Ídem.

42. Sudiero era uno de los directivos principales en la conducción de Siam, en AHOTDT.

43. Torcuato Di Tella, en Archivo Siam, Biblioteca UTDT..

44. El llamado sistema Reynders significó un paso más al proceso de descalificación laboral en términos generales y de mayor tecnologización propio del sistema de "gran industria". El ritmo de la producción, a diferencia de las etapas de manufactura moderna, es impuesto centralmente por las máquinas, tal como lo señalaba Braverman.

45. Entrevista a Osvaldo de Gregorio, realizada por Roberto Elisalde, 1995.

46. Para el tema, ver Vanesa Jalil, "La Universidad Obrera Nacional. Una experiencia de educación popular", en Elisalde, Ampudia, Nardulli y Calvagno (coords.), Trabajadores y educación. De las estrategias sindicales a las acciones de los movimientos sociales.

47. Ver Claudio Castro, "Cooperación, internacionalización temprana y organización empresarial en América Latina: el caso de la Organización Techint", Investigaciones de Historia Económica, vol. 7, Nº 2, 2011, pp. 282-294.

48. Otras fuentes afirman que la Siat fue creada a partir de una fuerte dependencia y producción colocada en proyectos de empresas del Estado.

Asimismo, en los años 70 voceros de la empresa resaltaban la capacidad productiva de la empresa señalando que la división Siat contaba con una potencia instalada de 20.000 HP y una capacidad de producción superior a las 200.000 toneladas anuales.

49. Revista Finanzas, Bodas de oro de la Siam, 1910-1960, en Archivo Siam. Biblioteca UTDT.

50. Memoria y balance, 1947, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

51. Ídem.

52. Memoria y balance, 1953, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

53. Ídem.

54. Ídem.

55. Memoria y balance, 1954, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

56. Memoria y balance, 1954, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

57. Ídem.

58. En un reciente libro sobre la vida de Di Tella, escrito por Nicolás Cassese, Los Di Tella, se afirma que la relación de Di Tella y su empresa respecto del peronismo pasó por diversas etapas. Desde la denuncia y financiamiento de la oposición en la campaña electoral de 1946 y la caracterización de Perón como nazi-fascista, a un silenciamiento "pragmático" durante el peronismo en el gobierno, según el citado autor, y oportunista según otros. Lo cierto es que, como se señaló, la casi totalidad de la dirigencia de la Federación Metalúrgica, y la propia Siam, fueron fuertemente críticos del peronismo.

59. Ver Elisalde, "Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955".

60. Revista Realidad Económica, Nº 201.

61. Ídem.

62. La misma tónica de reclamos al Estado se encuentran en las publicaciones empresariales de la época. Por ejemplo, Revista Metalurgia, Actas de la Cámaras Argentinas de Industria Metalúrgicas y otras.

63. Actas de la Cámara Metalúrgica, Reuniones del Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Industria Metalúrgicas, acta Nº 128, febrero de 1953, p. 2. Las medidas de difusión de la política peronista no eran tomadas con entusiasmo por los industriales, como podemos notar en diferentes circunstancias. Más aún en aquellas oportunidades en las que la publicidad no era estrictamente económica. Ejemplo de ello fue la compra a desgano de libros oficialistas, como La razón de mi vida, de Eva Perón, por parte de las entidades gremiales del empresariado.

64. Actas de la Cámara Metalúrgica, Reuniones del Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Industria Metalúrgicas, acta Nº 128, febrero de 1953, p. 2.

65. Ídem.

66. Revista Metalurgia, octubre de 1954.

67. Ídem.

68. Memoria y balance, 1955, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

69. Ídem.

70. Ídem.

71. Ídem.

72. Memoria y balance, 1956, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

73. Ídem.

74. Revista Metalurgia, octubre, 1955.

75. Memoria y balance, 1956, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

76. Memoria y balance, 1957, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

77. Ídem.

78. Memoria y balance, 1956, Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

79. Para este apartado seguimos la investigación realizada por Féliz y Pérez, “Conflicto de clase, salarios y productividad, Una mirada de largo plazo para la Argentina”.

80. Ibíd., p. 46.

81. Ibíd, p. 147. Esta etapa se enmarcó en la crisis del capitalismo a escala internacional. La reducción mundial de los intercambios comerciales estableció un marco en torno al cual el capitalismo local tuvo condiciones para consolidar el proceso de industrialización que se había iniciado de manera incipiente décadas antes.

82. Según el investigador César Neffa, durante ese período se introdujo de manera incipiente la racionalización de la producción y del trabajo, la llamada “organización científica del trabajo”, especialmente en lo referido a la utilización de los equipos y el proceso de reclutamiento y formación de mano de obra.

83. El caso del director nacional de Trabajo Maglione, bajo el gobierno de Uriburu, da cuenta de la doble política cooptativa y represiva de la dictadura de 1930. Cuando a los pocos meses de desplazado del cargo el diario socialista La Vanguardia se “lamentaba” de su relevo.

84. Ver Neffa, El proceso de trabajo y la economía de tiempo, p. 127.

85. Jorge, Industria y concentración económica, p. 55.

86. En este caso seguimos a Harry Cleaver cuando refiere la categoría de composición, descomposición y recomposición de la clase trabajadora. Del mismo modo que el concepto de “composición del capital”, esta noción expresa la organización del proceso (global) de producción. Sin embargo, mientras ese concepto refiere al dominio agregado del capital constante sobre el capital variable, la “composición de clase” hace referencia a la estructura de poder de clase existente dentro de la división del trabajo asociada con una particular organización de capital constante y variable (Harry Cleaver, “El trabajo todavía es la cuestión central. Palabras nuevas para nuevos mundos”, en Ana Dinerstein y Michael Neary (comps.), El trabajo en debate. Una investigación sobre la teoría y la realidad del trabajo capitalista, Buenos Aires, Herramienta, p. 113). De esta manera, mientras el capital busca una forma particular de “composición

de clase” que otorgue el control de la clase trabajadora para garantizar la acumulación, los obreros sistemáticamente resisten a ese control de la producción. Aspiran, de este modo, a “recomponer” las estructuras y la distribución del poder de manera de cambiar la correlación de fuerzas frente al capital.

87. Féliz y Pérez, “Conflicto de clase, salarios y productividad, Una mirada de largo plazo para la Argentina”, p. 67.

88. Murmis y Portantiero, Orígenes del peronismo, p. 55.

89. Murmis y Portantiero, Orígenes del peronismo, p. 57.

90. Roberto Elisalde, “El sindicalismo preperonista: de la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la UOM”, Realidad Económica, Nº 135, 1995.

91. Guillermo O’Donnell, El Estado burocrático autoritario, Buenos Aires, Editorial UB, 1982.

92. La relación entre los salarios reales y el producto medio del trabajo es igual a la participación del salario en el ingreso.

93. Féliz y Pérez, “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, p. 65.

94. Para una discusión de esta cuestión en el caso particular de los trabajadores en la industria del vidrio y otros sectores, ver: Pablo Forni y Héctor Angélico, “Organización sindical y relaciones laborales. Un estudio de caso de la industria del vidrio”, Realidad Económica, Nº 172, Buenos Aires, 2000.

95. Julio Neffa, Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996), Buenos Aires, Eudeba, 1998.

96. A nivel internacional el período iniciado con la finalización de la Segunda Guerra Mundial fue el de mayor crecimiento en la historia del capitalismo. La combinación de un proceso de fuertes incrementos de la productividad del trabajo, junto a la progresiva expansión del comercio mundial y la consolidación de políticas económicas de cuño keynesiano propiciaron esa expansión.

97. Féliz y Pérez, “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de

largo plazo para la Argentina”, p. 68.

98. James, Resistencia e integración, p. 326.

99. A fines de 1955, después de intervenir la CGT y declarar disueltas y sin autoridad a las comisiones internas, el propio Ministerio de Trabajo eligió a los delegados en muchas fábricas (ver James, Resistencia e integración).

100. Daniel James menciona también la actitud ambigua del gobierno cuando hubo que interpretar la ley frente a casos reales, donde los tribunales de arbitraje y los funcionarios del Ministerio de Trabajo no fueron uniformemente favorables a los empleadores.

101. Schvarzer, La industria que supimos conseguir, p. 84.

102. Schvarzer, La industria que supimos conseguir, p. 79.

103. Braverman, Trabajo y capital monopolista. Los comentarios realizados por el artículo de Vicki Smith, “Braverman: veinte años después”, presentan un debate actualizado sobre el clásico trabajo de Braverman.

CAPÍTULO 4

Resistencia a la pérdida del control de la producción y lucha por la hegemonía en el espacio fabril

(1935-1946)

La dimensión gremial: del Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica a la Unión Obrera Metalúrgica

Las relaciones entre la empresa Siam y los obreros atravesaron por diversas etapas a lo largo de los años 30 y 40. Los nuevos métodos de organización de la producción y del trabajo encarados por la Siam no encontraron el mismo entusiasmo en los trabajadores que en los empresarios y el personal especializado.

Según varias fuentes e interpretaciones afines a la familia,[1] la empresa Siam Di Tella presentaba una especial relación con los obreros, incluso diferenciada a la del resto de las compañías existentes en la Argentina. Esto se debía –según se argumenta– a las características y especial impronta que le otorgaba su dirigente máximo, Torcuato Di Tella:

No era fácil para Di Tella compatibilizar su activa militancia socialista en el campo internacional con su rol de patrón enfrentado a las demandas obreras que seguramente consideraba imposibles de conceder, especialmente si el resto de los empresarios no se plegaban.[2]

Algunas anécdotas relatan que en una de las huelgas más importantes que soportó la empresa en 1923, el propio Di Tella se apersonó a una asamblea convocada por los obreros para tratar de resolver el problema; sin embargo, sus resultados fueron desastrosos: no solo no logró convencerlos sino que la huelga continuó por un tiempo más.

Hacia fines de 1929, se declaró otra huelga de importancia en la Siam, más exactamente en la fundición instalada en la Capital Federal. El motivo fue el despido de cinco militantes obreros; al poco tiempo se plegaron en adhesión trabajadores de la sede Avellaneda. El conflicto tuvo episodios violentísimos

según lo denunciaron varias fuentes de la época. Los periódicos sindicales afirmaban que Di Tella se movía custodiado por matones de la Liga Patriótica y que infiltraba a algunos de sus miembros en las asambleas obreras.

En 1939, cuando Di Tella fue elogiado por la prensa debido a su participación en la Confederación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Sindicato Metalúrgico afirmaba por ese entonces:

¿Quién es Di Tella? […] Es socio del expresidente Agustín P. Justo, y del importador de maquinarias Negroni, y al decir de muchos su moderna fábrica lo convierte en el "Ford argentino". Claro está, el americano Sr. Ford financia al descubierto parte del movimiento fascista, en cambio el Sr. Di Tella es un demócrata burgués posiblemente sincero, en un país en el cual siendo medianamente inteligente conviene serlo así; nos restaría averiguar si colocado en el trance de Ford, lo complementaría o no […] Su crítica sentimental a la política armamentista no le ha impedido construir en su taller carros de municiones y ametralladoras, o permitir que los cargos técnicos y de suma responsabilidad estén ocupados por italianos fascistas.[3]

Sobre la propaganda habitual de la empresa Siam acerca del origen nacional de sus capitales, el sindicato cuestionaba esta creencia: "Es una mentira que la firma es argentina; es una mentira que el 70% del personal es argentino; es una farsa la creación de una colonia de vacaciones para hijos de obreros. Un 50% del personal es del Dopolavoro y Arbeitfront [organizaciones fascistas] controlando los puestos jerárquicos".[4]

El llamado "Henry Ford argentino" parecía no seguir en todos sus pasos al creador de los "five-dollar day",[5] al menos eso era lo que afirmaban sus obreros. Evidentemente, estas aseveraciones no se correspondían con los análisis e interpretaciones realizados por diversos investigadores como Cochran y Reina e incluso Di Tella (h) respecto de las relaciones de la empresa con los obreros.

Di Tella no rechazaba los sindicatos; sostenía que son parte funcional del sistema capitalista. En sus tratos con los obreros, su actitud ante el problema fue de

comprensión, afable, y demostraba evidente interés por mantener la dignidad y la habilidad artesanal de los obreros […] el afecto de los obreros de su fábrica por Di Tella quedó documentado en 1925. Le fue dedicado un libro lujosamente encuadernado en cuero, “como muestra de aprecio” al patrón, y firmado por 176 obreros, en su mayoría españoles e italianos […] El pensamiento de Di Tella quedó plasmado también en su libro Dos temas de legislación del trabajo. Proyecto de ley sobre el seguro social obrero y asignaciones familiares, publicado en 1942, en ellos se planteaba la necesidad de contar con una legislación social básica para los trabajadores.[6]

Los trabajadores organizados en el Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica (Soim) replicaron las diferentes afirmaciones que Di Tella realizaba en sus exposiciones y lo presentaban como “enemigo de la clase trabajadora”. Es difícil para las versiones apologéticas, como la de Cochran y Reina, compaginar la versión de un Di Tella progresista con la de un empresario fuertemente objetado por sus trabajadores.

Por aquellos años, tal como fue señalado en el capítulo 2, el nivel de desarrollo industrial por sustitución de importaciones estaba en sus etapas iniciales, al igual que las instancias de organización empresarial y obrera. Los empresarios metalúrgicos se habían nucleado en cámaras del sector e incluso en federaciones que tendrían su pico de desarrollo en tiempos del peronismo. Por su parte, los trabajadores metalúrgicos estaban recreando, modificando y concentrando sus instancias organizativas.

¿Cómo era la organización de los metalúrgicos antes de 1943, año de la fundación de la Unión Obrera Metalúrgica? El Soim era conducido desde 1932 por la corriente sindical comunista. La relación del gremio con las empresas de Di Tella no fue del todo buena ya que eran los más duros críticos de las reestructuraciones productivas y laborales que estaba llevando a cabo la compañía en las décadas de 1930 y 1940.

Por ello, es conveniente analizar el proceso que dio origen a este gremio desde su fundación hasta su crisis en 1943, las relaciones que tuvo con los empresarios y el Estado y el papel que jugó en la notable huelga metalúrgica de 1942. Este conflicto duró dieciocho días y fue uno de los más extensos que llevó a cabo el gremio de este sector antes de 1954. La empresa Siam fue una de las compañías

más afectadas ya que la mayoría de su personal participó activamente en el conflicto.

La huelga metalúrgica de 1942 estuvo estrechamente ligada a los cambios en la organización de la producción en las empresas metalúrgicas (la Siam nuevamente como caso paradigmático, ver capítulo 1), caracterizadas por la aplicación de criterios más definidos en la organización científica del trabajo, disciplinamiento laboral y aplicación de técnicas de racionalización productiva. Este conjunto de medidas se expresaba, desde la perspectiva empresarial, en la búsqueda de un mayor rendimiento de la fuerza de trabajo obrera y, a la vez, en un abaratamiento del costo laboral. Un proceso de conflictividad semejante se produjo en 1946-1948 y culminó en un pico huelguístico de los metalúrgicos en 1954. Precisamente, las demandas por más salario y las estrategias de resistencia en la fábrica al control de la producción por parte de los patrones van a explicar la prolongación e intensidad de este proceso de resistencia, a la vez de resaltar las estrategias de lucha obrero-patronales que caracterizaron a la Argentina de los años del peronismo, años en los que se destacó una mayor organización obrera y empresarial y, principalmente, la presencia cada vez más fuerte del Estado como ámbito en el que se dirimirían o no los conflictos entre el capital y el trabajo.[7]

Orígenes del Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica

[8]

El Soim remonta sus orígenes hacia la década de 1920. Fue creado en 1923 sobre la base de la unificación de varios sindicatos de oficios, como el de los bronceros y la Federación Obrera Metalúrgica. Este último gremio había dirigido la importante huelga llevada a cabo en los Talleres Vasena en 1919. En 1924, el Soim debió movilizarse en reclamo de mejoras salariales. Lo hizo a través de huelgas parciales que duraron casi todo el año. El sector más activo fue la rama de cromo-hojalateros, pertenecientes a las Industrias Padilla.

La mayoría de los obreros fundadores del gremio metalúrgico eran militantes de raíz anarquista, socialista y comunista. Participaron de la Federación Obrera de la República Argentina (FORA), del V Congreso y también formaron parte de la creación de la Unión Sindical Argentina (USA), de orientación sindicalista revolucionaria. En los congresos de la USA sostuvieron los principios de la Internacional Sindical Roja, de tendencia comunista.

En su larga historia sufrieron algunas divisiones, la mayor parte estuvo ligada a los problemas que les causó su política pro internacionalista. Debido a ella, hubo enfrentamientos entre los sectores de la izquierda tradicional (anarquistas y socialistas) y los grupos moderados del sindicalismo (sindicalistas revolucionarios y obreros independientes). La adhesión a la USA le significó al sindicato metalúrgico el retiro del gremio del sector anarquista.

En 1929, luego de ser expulsados de la Unión Sindical Argentina, el Soim creó junto a otros sindicatos de orientación comunista el Comité de Unidad Sindical Clasista. Esta organización sindical se caracterizó por sostener posiciones internacionalistas y clasistas; en la práctica gremial esto le significó a los sindicatos pertenecientes al Comité un aislamiento del resto del movimiento obrero.

A partir de 1935, y con importantes cambios en la política internacional del

Partido Comunista (período de los Frentes Populares), el sindicalismo de esta orientación buscó alianzas con grupos de la burguesía "nacional y progresista". Esta nueva situación significó que disolvieran sus organizaciones, tal como ocurrió con el Comité de Unidad Sindical Clasista (CUSC), y sostuvieran como posición política ingresar en las organizaciones obreras unitarias como la CGT.

Como consecuencia de estos cambios, el gremialismo comunista, entre 1935 y 1939, creció en forma significativa. Se convirtió en uno de los sectores político-sindicales más dinámicos del movimiento obrero y centró sus objetivos organizativos en aquellas áreas de la economía que nunca antes habían sido organizadas, como la metalurgia y la construcción.

En 1935 el Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica solicitaba su ingreso a la CGT. La incorporación no fue sencilla: la conducción de la entidad pertenecía a los sindicalistas revolucionarios y socialistas y se había creado –como ya se dijo– luego de la fusión entre la Confederación Obrera Argentina (COA), de tendencia socialista, y la USA, sindicalista revolucionaria.[9] Ninguno de los dos grupos tenía intenciones de permitir el ingreso de los comunistas. Sin embargo, al cabo de un tiempo, por cuestiones de estrategias político-ideológicas y de pujas de poder, uno de los sectores promovió el acceso de esta corriente a la CGT.

Por iniciativa de la propia CGT, existía en esta época una Junta Reorganizadora del Gremio Metalúrgico con carácter de sindicato "paralelo y opositor" al Soim. Los niveles de adhesión obrera a esta entidad fueron, sin embargo, mínimos ya que su papel principal fue el de cuestionar y debilitar a los gremios de tendencia comunista como el metalúrgico. Por ello, ante el pedido de ingreso a la central realizada por el Soim, la CGT contestó que debía resolverse el tema de la existencia de otro sindicato metalúrgico:

Primero deben resolver la cuestión de que hay otro gremio en la CGT de esa misma industria (la Junta Reorganizadora) […] y les proponemos que se unan y luego se verá (la CGT) cómo se decide la incorporación.[10]

Frente a esta respuesta de la CGT que colocaba en igualdad de condiciones a los dos gremios metalúrgicos, el Soim se manifestó crítico con esta decisión política

y lo expresó del siguiente modo:

Ante nuestro pedido de adhesión a la CGT, era necesario liquidar esa “Junta Reorganizadora del gremio” aunque eso significara reconocer un acto divisionista auspiciado por la dirección de la Central. Pero la Mesa Directiva, en lugar de limpiar su propio pecado, nos propone nada menos que nuestra disolución para fusionarnos nada menos que en la famosa Junta […] Esperamos que la CGT en los actuales momentos, no repetirá la actitud antiunionista de la ex USA que expulsó sindicatos en vísperas de la fusión con la COA. El proletariado argentino quiere la unificación de sus fuerzas organizadas. Esa unificación puede hacerse dentro de la CGT, pero es necesario no poner trabas como las que nos pone la Mesa Directiva.[11]

Finalmente, y luego de marchas y contramarchas en diciembre de 1935, el Soim y otros gremios de tendencia comunista fueron aceptados como sindicatos de la CGT. Esta decisión se debió mucho más a conflictos internos dentro de la Central Obrera que a un cambio de actitud hacia los comunistas. El 12 de diciembre de ese mismo año, se produjo en el seno de la CGT una división en dos fracciones: por un lado, el grupo socialista, nucleado en la CGT Independencia y por el otro, el grupo sindicalista en torno a la denominada CGT Catamarca. Esta fractura facilitó la conexión de los gremios comunistas con la nueva central Independencia, ya que la posición de los comunistas tenía muchos más elementos en común con los socialistas que con la política de los sindicalistas. Así, por ejemplo, la postura antifascista, la lucha antiimperialista en alianza con sectores de la burguesía “nacional y progresista” y la vinculación necesaria entre sindicatos y Partido fueron posiciones que acercaron a socialistas y comunistas.

De esta manera, los socialistas de la CGT Independencia intentaron aprovechar el apoyo de los comunistas en su enfrentamiento contra los sindicalistas de la CGT Catamarca, y como consecuencia de ese proceso, los gremios de línea comunista como el Soim pudieron participar del Congreso Constituyente de aquella CGT que se realizó desde el 31 de marzo hasta el 2 de abril de 1936.

Una vez resueltos los problemas político-institucionales, la mayor preocupación

del gremio metalúrgico conducido por militantes del Partido Comunista fue resolver cómo continuar con la organización del gremio y seguir obteniendo el apoyo obrero.

Entre 1941 y 1942, el sindicato llevó a cabo una serie de estudios y sugerencias sobre el desarrollo de la industria metalúrgica en nuestro país. Sin duda, el núcleo principal de sus propuestas se basaba en el crecimiento de una “verdadera industria pesada”, oponiéndose a los limitados marcos de desarrollo –sobre todo de las industrias livianas– que le asignó al sector la clase dirigente argentina liberal conservadora de esos años. Así se refiere el Soim, en uno de sus principales estudios, sobre esta cuestión:

Esta plataforma nacional basada en el impulso y desarrollo de las industrias mineras y metalúrgicas no constituye ninguna utopía ni ninguna formulación superficial, sino que está basada en realidades muy concretas […] Pasaremos a analizar los factores positivos para la creación de una alta metalurgia en nuestro país. Son ellos: el mercado nacional; la existencia de minerales y la posesión de elementos técnicos.[12]

Luego de plantear que el desarrollo de la industria pesada “es naturalmente posible” en la Argentina, explicitaba los diferentes medios de financiación de ella, incluso con capital privado nacional:

l. Con la participación amplia del Estado. Este debe ser el principal interesado en el desarrollo de una industria pesada. […]

2. Con parte del presupuesto del ejército nacional.

3. Con un empréstito pro desarrollo industrial, a obtenerse con estipulaciones liberales en los grandes países que actualmente luchan en el frente de la libertad.

4. El establecimiento de una contribución patriótica de emergencia sobre los grandes capitales […] y el latifundio.

5. La participación de capitales privados nacionales con la garantía del Estado.[13]

El Soim proponía, también, la creación de un Consejo Nacional Económico con representación de todas las fuerzas: clase obrera, los industriales, comerciantes, Fuerzas Armadas, agricultores y el gobierno nacional, cuyo objetivo principal era alentar la producción. Muchas de estas propuestas serían, algunos años después, impulsadas por el gobierno peronista, en particular en lo atinente a las formas y los modos de industrialización. Además, planteaba que las reivindicaciones obreras no debían ser olvidadas, reclamaba mejoras en las condiciones de trabajo, salarios que contemplen el nivel de vida de los obreros e insistía en afirmar que si bien la producción crecía, los salarios y las condiciones de trabajo no se modificaban.

Esta situación llevó al Soim a impulsar en abril de 1939 su primera huelga de alto impacto (24 horas), que afectó a un importante número de establecimientos en Rosario, Salta, Capital Federal y Avellaneda. La respuesta del empresariado fue negativa: se opuso a conceder mejoras en los salarios, cambios en las condiciones de trabajo y vacaciones pagas tal como reclamaban las consignas de la nueva huelga. La adhesión fue importante sobre todo en la Capital, donde el sindicato estaba más sólidamente organizado. Sin embargo, los resultados tampoco fueron exitosos para los trabajadores: el empresariado se negó a conceder las reivindicaciones solicitadas esgrimiendo que ya las había otorgado y que, además, el Soim "no representaba los verdaderos intereses de los obreros metalúrgicos".[14]

A pesar de todo, esta no fue la última ofensiva sindical tendiente a lograr mejoras para los trabajadores del sector. El 26 de junio de 1942, el Soim, luego de extensas negociaciones con el empresariado, declaró en un mitin realizado en el Luna Park y con la presencia activa de casi 15.000 obreros metalúrgicos, una huelga por tiempo indeterminado hasta la obtención de las siguientes reivindicaciones: "mejoras salariales; vacaciones pagas, en acuerdo a ley 11.729 y mejores condiciones de trabajo".[15]

La huelga metalúrgica de junio-julio de 1942

La Vanguardia: "Declaró la huelga el gremio metalúrgico".

La Nación: "Ha sido declarada ilegal la huelga de los metalúrgicos".

Orientación: "Sigue firme la huelga metalúrgica".

La Vanguardia (diario de tendencia socialista), La Nación (liberal-conservador) y Orientación (quincenario comunista): tres titulares, tres formas de opinar sobre uno de los conflictos más extensos e intensos de la década. Se inició el 26 de junio y se prolongó hasta el 13 de julio. La huelga generó 330.000 jornadas perdidas (el 52% del total de ese año) y contó con la participación de más de 22.000 obreros, es decir, un 55% del total de participaciones en todas las huelgas del mismo año. Esto significó un promedio de 23 jornadas perdidas por huelguistas; encuadrados en el período 1940-1944, estos valores son similares a los del período 1935-1939, que, como hemos dicho, fue una de las etapas de mayor tensión social.[16]

La dirección política del conflicto fue asumida por el Soim. Si bien era un gremio mayoritariamente conducido por comunistas, "había algunos socialistas y anarquistas, pero eran la minoría",[17] nos recuerda Muzio Girardi, por entonces secretario general del sindicato.

El Soim contaba hacia esa época con una representación de 4000 obreros cotizantes sobre un total de 60.000 metalúrgicos aproximadamente. Es indudable que era un gremio en desarrollo; sin embargo, no debemos atenernos solamente a esta variable –número de cotizantes– para analizar la debilidad o fortaleza organizativa y política de los sindicatos de aquellos tiempos. Esta era una etapa en la que la tasa de sindicalización era baja: "En 1936 los afiliados representan el 12% de los asalariados en la industria y se elevan apenas a un 14% en 1941".[18] Por ello, entendemos como un tanto desmedidas algunas afirmaciones

historiográficas que creen encontrar en la “incapacidad organizativa de los comunistas”[19] una de las imposibilidades de esta fuerza sindical para hallar una alternativa al advenimiento del peronismo en 1945.

Respecto a su capacidad organizativa coincidimos, por el contrario, con aquellos análisis que reafirman el dinamismo que el comunismo aportó a mediados de la década de 1930 a la organización del movimiento obrero argentino, especialmente en las ramas de la construcción, la metalurgia, la alimentación y la industria textil:

Los comunistas fueron el sector más dinámico del movimiento obrero entre 1935 y 1939 ya que en lugar de concentrarse en problemas inmediatos, preferían una etapa de intensa organización. Es así que inciden en sectores de la economía tales como la industria pesada, que nunca antes había sido organizada. En la construcción y en la industria textil se crearon sindicatos comunistas fuertes y también se establecieron bases importantes en la metalurgia y en los frigoríficos.[20]

En el caso de la industria metalúrgica, el Soim procuró resumir los intereses del conjunto de los trabajadores del sector, y su crecimiento fue continuo en términos de organización y representatividad. Así, en marzo de 1942, los metalúrgicos crearon la Federación Obrera Metalúrgica y Minera en la que participaron delegados de Buenos Aires y del interior del país:

El acto fundacional contó con personalidades del campo político, militar y sindical: el Sr. Ministro de Guerra, el presidente de la UCR, el secretario del Partido Socialista, el secretario de la CGT, delegados y activistas del gremio metalúrgico, etc.[21]

En enero de ese mismo año, el Soim llevó adelante un plan de acción consistente en la elaboración de un petitorio cuyos ejes principales fueron los siguientes: mejores condiciones de trabajo (rechazaban las medidas de intensificación

laboral propuestas por numerosas empresas del sector, tal como veremos en el caso de la Siam Di Tella), aumento salarial entre un 10% y un 25% según las categorías y vacaciones anuales pagas acorde a la ley 11.729.

Se desplegó, además, una gran campaña publicitaria y se preparó una asamblea para el 23 de ese mes. Se resolvió profundizar la lucha, entrevistar al gobierno, presionar a la patronal y desarrollar un gran programa de agitación.

El 12 de febrero, el Soim se entrevistó con el director del Departamento Nacional del Trabajo, Pellet Lastra, a quien manifestó su buena disposición a la negociación para el logro de alguna solución para sus reclamos:

Confiemos que los industriales comprenderán la justicia y lo modesto del pedido obrero y que elevarán los salarios en consecuencia. Los obreros no deseamos crear dificultades a la producción; solo queremos hacer frente a la enorme carestía de la vida con un pequeño aumento de salarios [… Y concluyen advirtiendo] si los patrones no entienden razones, serán los culpables de la lucha obrera.[22]

Tal vez porque subestimaban la fuerza del Sindicato Metalúrgico o bien por una actitud de habitual indiferencia hacia los problemas obreros, lo cierto es que el empresariado de la rama no esperaba que la medida asumiese tal magnitud. En todo momento desconocieron la representatividad del gremio metalúrgico y se negaron a considerar siquiera el petitorio que los obreros les habían acercado. Así, por ejemplo, el 12 de marzo el Departamento Nacional del Trabajo había convocado a una reunión al Soim y a la sección metalúrgica de la UIA. Luego de rechazar los empresarios el pedido obrero, Luis Colombo, presidente de esa institución, aconsejó a los industriales no negociar con los trabajadores y señaló: "No sentarse en una misma mesa con los obreros […] son unos agitadores".[23]

Y hay más: la UIA, sección metalúrgica –recordemos que la Siam era una de las empresas participantes–, elaboró un documento a modo de respuesta oficial al petitorio obrero en el que desconocía al Soim como representante de los trabajadores metalúrgicos, se oponía a los aumentos salariales, ya que estos se habían llevado a cabo en 1930 (¡!), y al otorgamiento de vacaciones pagas:

l. Personería efectiva de dicho sindicato para abrogarse la representación de los obreros metalúrgicos.

2. Improcedencia de un aumento general de salarios con sujeción a porcentajes fijos, tener en cuenta los ya efectuados en septiembre de 1930 [sic].

3. Concesiones de vacaciones con arreglo a la ley 11.729 y consiguiente reconocimiento de la misma. [Fue firmado por la Cámara Argentina de Hojalatería Mecánica, cuyo vicepresidente era Miguel Miranda][24]

Este documento fue respondido críticamente por el Soim y con un dejo de ironía sobre la cuestión de la representatividad:

Habrán visto en nuestra asamblea del 13 de marzo en el teatro Marconi que nuestra organización representa, mal que les pese a los señores industriales, a todos los obreros de la industria metalúrgica […] además si comparamos los estatutos de la UIA y el del Sindicato Metalúrgico veremos claramente que el nuestro es más democrático.[25]

En cuanto al tema salarial, los obreros relativizaron los contenidos de la publicación empresaria y rechazaron sus argumentos. Empero, la patronal insistía en señalar los altos salarios que pagaban:

Creemos que no hay mejor medio de demostrar la comprensión de los componentes de la sección metalúrgica ante los problemas del día y sus intereses por los obreros a su cargo, comprobado por los altos salarios que abonan.[26]

Según este sector, el porcentaje general de aumentos para las diversas categorías

de trabajadores se elevaba a más del 19,5%. Sin embargo, la mayoría de los trabajadores no ganaba esas cifras. Sucedía que ciertos valores salariales, como en este caso, eran acordados entre el gobierno y la UIA (en algunas circunstancias se sumaba el gremio); pero en muchas ocasiones estos “convenios” eran desconocidos por la base empresarial, desatendiendo los acuerdos de su organización. Recordemos que no solo las organizaciones obreras eran débiles en estos tiempos, sino que la patronal también se encontraba en un proceso de transición organizativa que en algunos casos debió ser alentado por el propio Estado.

De todos modos, la mayor parte de los aumentos anunciados por el empresariado, según opinión del sindicato, fueron acontecimientos minoritarios y aislados de la situación salarial general del sector. Así, por ejemplo, la sección mecánica de la empresa Siam Di Tella otorgó aumentos “debido a que los obreros, como ganaban poco, se iban a otro taller”.[27]

En definitiva, lo que los trabajadores metalúrgicos percibían era que a pesar de las proclamas patronales sobre la buena situación salarial obrera, su nivel de vida disminuía cada vez más, sobre todo si la comparaban con los elevados niveles de producción y beneficios que estaba brindando esta industria para el período tratado.

El 28 de mayo, los trabajadores metalúrgicos cansados de esperar alguna respuesta positiva de los empresarios realizaron una huelga general de 24 horas. El motivo era el incumplimiento de lo demandado en el petitorio. Surgieron, luego, conflictos parciales debido a la intransigencia patronal, que en algunos casos se expresó en represalias sobre los huelguistas. Frente a esta situación el clima era tenso. Los metalúrgicos reclamaban aumentos salariales y mejoras en las condiciones de trabajo con los mismos argumentos que los obreros de la construcción, los sastres y los empleados de comercio.

A pesar de los reclamos, “siguen pasando los días y el problema no tiene adecuada solución”, nos dice el 17 de junio La Vanguardia. Ese mismo día el Soim reafirmó su advertencia: “Los obreros metalúrgicos pararemos el 26 si no hay respuesta a nuestros reclamos”.[28]

Paralelamente, el sindicato realizaba gestiones en todos los niveles. El 19 de junio se entrevistó con el presidente del Senado, Robustiano Patrón Costa, y con el ministro de Gobierno de la provincia de Buenos Aires, Vicente Solano Lima.

En todas las oficinas recorridas la respuesta fue la misma: “Entendemos sus reclamos, pero la forma de resolverlos no es con huelgas”. Se les pide tiempo y paciencia.

Por su parte, los empresarios complicaban cualquier intento negociador de los poderes políticos. Emitían declaraciones donde resaltaban las “óptimas condiciones salariales” de los obreros metalúrgicos y se negaban rotundamente a negociar con el Soim. Esa actitud contrastaba claramente con la posición del gremio, que en todo momento expresó buena disposición para la negociación. Es más, en varias oportunidades buscaron la intervención del Estado para presionar a la patronal y conseguir sus demandas:

El Sr. ministro sabe bien que la huelga no ha sido reclamada por el sindicato […] hemos propuesto reiteradamente el arbitraje (estatal) que desde hace muchos años los patrones declaraban auspiciar.[29]

Pese a todo, bajo el gobierno de Castillo (1940-1943), los comunistas tuvieron pocas oportunidades para el diálogo. Ya no eran los tiempos del Frente Popular (bajo la presidencia de Roberto M. Ortiz –1938-1940–) cuando presionaban al Estado a través de la presentación de petitorios y demandas como medida para obtener sus reclamos:

Los dirigentes (comunistas) al igual que otros líderes obreros, iban con regularidad a pedir ayuda al gobierno […] En el período de abril a diciembre de 1939, el sindicato de textiles controlado por los comunistas, presentó 311 asuntos a las autoridades nacionales y a la Provincia de Buenos Aires. Bajo Castillo estos canales fueron parcialmente cerrados. En 1941 y 1942 el Departamento Nacional del Trabajo se rehusó a negociar con los gremios comunistas más importantes, privándolos de este modo del único mecanismo de presión externa.[30]

No obstante, y pese a que el gobierno de Castillo prefería reprimir a los

comunistas antes que negociar con ellos, la solución del conflicto metalúrgico, como veremos luego, debió llegar con la intervención estatal. Era preferible, desde la perspectiva del gobierno, contener institucionalmente las demandas obreras antes que arriesgarse a la posibilidad de un desborde social.

Cabe aclarar que esta capacidad y la buena disposición al diálogo no alteraron ni modificaron el manejo autónomo y combativo de los gremios comunistas, al menos en un principio. Lo que sucedía era que esta corriente sindical, al igual que la mayoría de los sectores del movimiento obrero argentino, estaba incorporando al caudal de sus estrategias de lucha la presión sobre las estructuras del Estado para obtener sus reivindicaciones:

Respetuosos de la autonomía sindical, enérgicos y honestos organizadores, hábiles negociadores frente a la patronal y el Estado, los comunistas conquistaron por esos años un prestigio que entre algunos sectores logró perdurar hasta bien avanzado el proceso de control sindical peronista.[31]

Finalmente, el 26 de junio se realizó la asamblea metalúrgica que debió resolver un plan de acción a seguir por los trabajadores frente a la intransigencia negociadora de la patronal. Más de 15.000 obreros metalúrgicos desbordaron el Luna Park: fue, sin duda, la concentración más importante que hubo realizado el Soim hasta ese entonces. La Vanguardia nos dice al respecto:

Fue un acto multitudinario […] hubo una masiva presencia de mujeres, que hacían inequívocas exteriorizaciones de su decisión de apelar a la huelga para imponer las mejoras solicitadas.[32]

Luego se votó la moción presentada por uno de los oradores, “votándose por aclamación y por unanimidad, entre manifestaciones de entusiasmo, la huelga hasta la obtención de sus reivindicaciones”.[33] Esta medida fue impulsada por la totalidad de las regionales presentes: Capital Federal, Avellaneda, Quilmes y San Martín, entre otras.

Muzio Girardi, secretario general del gremio, fue el encargado de fundamentar la decisión ante la asamblea: reclamó mejores salarios y recalcó el sentimiento patriótico elevado del obrero metalúrgico, deseando que no se parase la producción. Rescató, asimismo, que los trabajadores habían buscado la conciliación y el arbitraje, proponiendo como árbitros a ministros del Poder Ejecutivo y a otras personas que no podían ser tachadas de izquierdistas; pero criticó a las patronales metalúrgicas:

Los industriales se han negado a sentarse a una misma mesa a discutir, tomaron represalias y se encerraron en el terreno de la intransigencia […] incluso llegaron a decir que no depondrían su actitud ni aun cuando se lo pidiera el Presidente de la Nación.[34]

Ante esa respuesta, los obreros no tuvieron otra alternativa que la huelga, según señala uno de los trabajadores que participó en aquella jornada. Años después, el propio Girardi nos recordaba algunas de las circunstancias –y estrategias de la dirigencia– que rodearon al mitin obrero del 26 de junio de 1942:

La táctica era que nosotros no declarábamos la huelga. La huelga la tiene que declarar la asamblea. No la dirección. Entonces hablando, el delegado tal va echando leña al fuego […] Ya hay clima de lucha […] y empiezan en la tribuna y van gritando: ¡Huelga! ¡Huelga! […] bueno usted va tomando eso y dice: Sí, ¡huelga! pero para [hacerla] hay que defenderla […] porque para ir a la huelga no es como ir a tomar mate. A cada rato yo tenía que intervenir para explicar algunas cosas, de esta manera vamos ganando gente […] estaban enardecidos […] querían la huelga.[35]

La huelga se extendió durante dieciocho días. Los trabajadores, en ese tiempo, debieron sufrir por parte de la patronal y del gobierno todo tipo de presiones, despidos, suspensiones y cárcel para la dirigencia del gremio y sus delegados.

Tampoco los grandes medios de prensa estaban a su favor. Por ejemplo, el diario

La Nación durante todo el conflicto suministró información sumamente escueta de lo que ocurría. El 28 de junio publicaba una solicitada de la UIA que denunciaba los motivos de la huelga y reclamaba la vuelta al trabajo. Como es posible suponer por su orientación política, el diario no expresó en ningún momento la opinión de los trabajadores, aunque sí informaba acerca de las disposiciones de seguridad y orden que estaban tomando el gobierno y los empresarios para garantizar la libertad de trabajo:

El P.E. dictó un decreto por el cual se disponen diversas medidas tendientes a garantizar la libertad de trabajo y mantener el orden, impartiéndose instrucciones para extremar la vigilancia en la zona limítrofe a fin de neutralizar la acción de los agitadores que provengan de la Capital Federal.[36]

Recién con la finalización del conflicto y la vuelta al trabajo, La Nación se explayó con algo más de interés sobre la cuestión:

En el estadio de la Federación de Box, se realizó ayer la asamblea extraordinaria convocada por el Soim […] la reunión se realizó con una cantidad extraordinaria de trabajadores de esta industria […] y decidió reanudar hoy el trabajo de todos los metalúrgicos.[37]

Las adhesiones a la lucha de los metalúrgicos en el plano político-sindical llegaron, sobre todo, de los gremios comunistas (construcción, gráficos y trabajadores del vestido, entre otros). Sin embargo, a medida que el conflicto se extendía, otros gremios, que no eran comunistas, fueron adhiriéndose al reclamo metalúrgico. Ejemplo de ello fueron el Sindicato de Gastronómicos, los Obreros Unidos de la Cerámica, el Sindicato Obrero de Peluqueros y Peinadores, entre otros.

Por su parte, la CGT, dominada por los socialistas, demoraba su pronunciamiento sobre la huelga. Recién el 8 de julio, a seis días de la finalización de la medida de fuerza, este organismo trató el tema. Al respecto, La

Vanguardia publicaba una nota en la cual intentaba justificar la demora en el pronunciamiento de la central obrera:

En los inicios del conflicto, el Soim […] no creyó oportuna la intervención de la CGT. Consideramos necesaria esta aclaración porque de la información que publicamos más arriba [se refiere a la publicación del 1 de julio] se podría derivar la creencia de que la central obrera se muestra remisa en su intervención […] en la CGT existe el mejor espíritu de colaboración, el que se pondría de manifiesto –aclara La Vanguardia confirmando lo que intenta rectificar– en cuanto la organización de los metalúrgicos se coloque dentro de las disposiciones estatutarias requeridas para que el prestigio y la fuerza de la entidad nacional sean puestas al servicio del triunfo obrero.[38]

A pesar de todo, y sobre el final del conflicto, la CGT emergió como mediadora entre los trabajadores metalúrgicos y las autoridades. Entre tanto, la dirigencia del Soim continuaba desplegando todo un arsenal de estrategias para ganar la huelga: por un lado, procuraba fortalecer el espíritu de lucha de los huelguistas y apoyarlos materialmente a través de la creación de un fondo de huelga y de la solidaridad de varios gremios; y por otro, buscaba llevar la problemática de sus reclamos hacia los poderes políticos de peso. Así, propusieron la formación de una comisión arbitral integrada por empresarios, trabajadores y la iglesia (invitaron al monseñor Miguel D'Andrea), mientras que el Departamento Nacional del Trabajo (DNT) intentaba mediar para resolver el conflicto. El tema también llegó al Congreso de la Nación: el 6 de julio, el diputado socialista Silvio Ruggeri planteó en la Cámara baja un pedido de investigación sobre las causas del conflicto metalúrgico y puso énfasis en (atender) a las irregularidades salariales y a las condiciones de trabajo. Paralelamente, los empresarios continuaban con su intransigencia, a pesar de los intentos del DNT por encontrar una salida.

Empero, no toda la patronal sostenía la misma actitud frente a las demandas obreras. La Siam Di Tella fue una de las empresas protagonistas de estos sucesos, sobre todo por dos motivos: porque su dirigencia empresarial tuvo un alto protagonismo en las reuniones y tratativas con el sindicato, e incluso con el Estado, y porque la organización obrera en huelga contaba a la Siam como un

importante baluarte, tal como lo señalaban hasta las propias fuentes empresariales al referirse a las fábricas más activas en este sentido. De este modo lo planteaban los mismos interesados:

En la época del conflicto hubo conversaciones con algunos empresarios, por ejemplo Torcuato Di Tella […] uno de los empresarios progresistas de esa época […] era un hombre que hizo una gran industria en la Argentina, invertía en el país […] fuera de que era un capitalista […] de que explotaba […] era un progresista en todo sentido […] El Partido [Comunista] también tuvo conversaciones con Di Tella, lo intentó apoyar para la presidencia de la Unión Industrial, y también para que apoye la huelga […] pero nos pedía demasiado y estaba dispuesto a dar poco.[39]

Esta actitud de la dirigencia del Soim debe interpretarse como parte del tipo de lectura política que realizaban los comunistas por aquellos tiempos, es decir, la estrategia de los Frentes Populares, que debían estar conformados por la clase obrera y por representantes de la burguesía "progresista" y de la Iglesia; tales fueron los casos de Di Tella y monseñor D'Andrea en el planteo de Girardi.

A pesar de esto, la huelga comenzaba a debilitarse hacia mediados de julio. Diversas fueron las circunstancias que provocaron esta situación: las presiones del gobierno de Castillo, la intransigencia del empresariado (decían que solo iban a negociar con el gremio si levantaba la medida de fuerza), la actitud conciliadora y moderada de la CGT y la posición que asumió el Partido Comunista, que si bien en el inicio apoyó la huelga, al final de esta planteó la necesidad de acordar la suspensión de la medida. Girardi años después sostuvo al respecto:

El Partido se puso a favor de la huelga. Apoyó con todo el activo [… Sin embargo] la huelga no se podía mantener con el solo apoyo del Partido […] además después de quince días de huelga ya no podía […] me dijo Codovilla: nosotros no podemos estar permanentemente sosteniéndoles la huelga, hay que darle curso.[40]

Los acontecimientos se aceleraban. El sindicato convocó a una asamblea para el día 13 “para considerar la vuelta al trabajo”,[41] según adelantaba el día anterior al mitin el diario La Vanguardia. Y eso ocurrió al día siguiente, la asamblea obrera decidió suspender la huelga, tras dieciocho días de lucha y con el objetivo de reanudar las negociaciones. Esperaban obtener los aumentos requeridos, las vacaciones pagas y el mejoramiento en las condiciones de trabajo.

El Soim condicionó la continuidad de la suspensión de la huelga a la reincorporación de todos los obreros despedidos y suspendidos. La CGT, por su parte, asumió la intermediación entre los trabajadores y la patronal.

La huelga había terminado pero el conflicto continuaba. Contrariamente a lo que se habían comprometido los empresarios, las mejoras salariales no llegaban. E incluso en empresas muy importantes, como por ejemplo la Siam Di Tella, se profundizaban reformas managerialistas –plan Reynders 1941-1942– con la finalidad de racionalizar los términos productivos e intensificar el rendimiento obrero. Esto para los trabajadores significaba solo una cosa: empeoramiento de sus condiciones laborales.

Durante todo el mes de agosto, la patronal respondió con masivos despidos y suspensiones: la empresa Torres y Tali, de Quilmes, suspendió a 2000 obreros; San Martín de Avellaneda, a 200; en Borati y Cristófano, a 20; en IMPA, a 500. Si hasta el “«progresista» Di Tella suspendió nada menos que a 1500 obreros metalúrgicos” comenta Girardi.[42] Y la lista continuaba…

Esta actitud generó inmediato desconcierto entre los trabajadores y, especialmente, en la dirigencia. Por su cuenta, algunas fábricas suspendieron el trabajo en solidaridad con sus compañeros despedidos. El Soim, por su parte, denunció a los industriales que se “oponen a cumplir con las pautas del acuerdo entre el gremio y el gobierno, colocándose así, contra el propio gobierno de la Nación y contra los intereses del país”.[43]

La CGT, a través de sus representantes, Carlos Almarza y Mariano Cianciardo, se entrevistó con el asesor legal del Ministerio del Interior. El objetivo era gestionar la reincorporación de los despedidos y suspendidos.[44] Los resultados no fueron los deseados por la dirigencia gremial: el sector empresarial se negó a modificar su política de intransigencia consistente en “no reincorporar a los

obreros que hubieran participado en la huelga”.[45] La “solución”, a modo de corolario, llegó con el arbitraje estatal: el 20 de agosto, luego de inexplicables dilaciones y resistencias por parte de la patronal, el Departamento Nacional del Trabajo expidió un laudo ministerial por el cual se les otorgaban a los trabajadores metalúrgicos algunas mejoras en sus salarios:

Que en cuanto a la variación del costo de vida es uno de los elementos que deben tenerse en cuenta en todo acto de regulación del nivel de los salarios […] esta proporción es aproximadamente de un 10% desde enero de 1941 a julio de 1942, por lo cual resultaría justo que los salarios experimenten un aumento paralelo.[46]

El Soim convocó a una asamblea en el estadio Luna Park. En ella los trabajadores metalúrgicos resolvieron aceptar el laudo:

Si bien el laudo no reúne las aspiraciones pedidas (el aumento salarial otorgado estaba por debajo de lo solicitado y no hubo una respuesta concreta sobre la reincorporación de despedidos y suspendidos), significa un avance en la situación de los obreros metalúrgicos.[47]

Esta era la caracterización del resultado de la huelga realizada por los dirigentes comunistas del Soim. Sin embargo, no todos los sectores políticos del gremio estuvieron de acuerdo en la suspensión del conflicto y en los logros obtenidos. Para algunos dirigentes la resolución de la medida no había sido lo más adecuado para los intereses obreros: “Las cosas no estaban tan claras al final de la lucha de 18 días”.[48]

Lo cierto es que en el laudo nada se decía sobre el pedido de mejoras en las condiciones de trabajo y menos acerca de la suspensión por parte del empresariado de las medidas de organización científica del trabajo que muchas empresas ya habían comenzado a aplicar, como la Siam, por ejemplo, a través del plan Reynders.

Lo que sí quedaba claro era que para la suspensión de la medida fue necesario el arbitraje del Estado. Los obreros solicitaron su intervención como última chance de presión sobre la intransigencia patronal y los empresarios aceptaron la intermediación porque sintieron que con ella lograrían detener la prolongada huelga.

Consecuencias del fin de la huelga metalúrgica

Sobre el intervencionismo estatal

La etapa anterior al peronismo se caracterizó, desde la perspectiva de las relaciones entre el Estado, y los sindicatos por la intervención de las autoridades como árbitro o mediador entre los gremios y los empresarios en conflicto. Sin duda, las intenciones del Estado se basaban en evitar el desencadenamiento de graves convulsiones sociales que pusieran en peligro las bases del sistema. Por ello, la participación y búsqueda de soluciones en esa época surgieron generalmente luego de grandes huelgas:

En realidad, desde mediados de la década del 30 las condiciones socioeconómicas del país eran tales que hacían necesaria, para el desarrollo ordenado del proceso de acumulación en curso, la adopción de medidas básicamente destinadas a racionalizar el mercado de trabajo.[49]

De este modo, el Estado asumió el carácter de intermediador de los problemas sociales y normativizador de un tipo de relaciones tomadas como “privadas” y, por lo tanto, pertenecientes al ámbito de la sociedad civil.

Según los registros que apuntan Ricardo Gaudio y Jorge Pilone, las políticas de mediación y negociación colectiva con intervención del Estado comenzaron a ser de importancia a partir de 1935-1936:

Las autoridades del [Departamento Nacional del Trabajo (DNT)] habían intervenido directamente en la celebración de un número considerable de convenciones, [y] sin que existieran disposiciones precisas al respecto.[50]

Sin embargo, es importante destacar que la intervención del Estado en los asuntos laborales durante el período fue de naturaleza limitada y con un alcance restringido. La autoridad laboral estaba facultada a ofrecer su mediación en aquellos conflictos que considerara pertinentes, o podía intervenir allí donde se le requiriera su participación independientemente de la etapa en la que se encontraran.

Diversos fueron los mecanismos que permitieron la intermediación estatal:

– Uno de los más habituales fue el denominado “pliego de condiciones”, en el que se expresaban las aspiraciones de los trabajadores. Este pliego era a veces presentado por los sindicatos, otras por grupos no asociados, pero siempre sin estar sujetos a normas regladas y sin requisitos de ninguna clase.

– En muchas otras ocasiones la forma de intervención se traducía en la constitución de consejos de trabajo, presididos por autoridades del DNT y con la participación de representantes obreros y patronales en partes iguales. Su objetivo era encontrar algún tipo de fórmula conciliatoria. Su dinámica de trabajo tuvo el sentido de una intervención “facultativa”; sus resoluciones tuvieron un carácter precario, debido al débil marco legal que sostenía a estos consejos. Por ello, los consejos de trabajo estaban aún lejos de representar órganos paritarios, sobre todo por la modalidad incidental de sus intervenciones.

– Otro mecanismo fue la formación de comisiones mediadoras con la participación de representantes destacados de la política e incluso de la Iglesia. Junto a ellos participaban también representantes del DNT, obreros y empresarios. Sus resoluciones tuvieron un carácter similar al de los consejos de trabajo; en la mayoría de los casos la fórmula conciliatoria que encontraban se expresaba en los laudos. Un ejemplo de esta fórmula fue el laudo ministerial aplicado en el conflicto de los metalúrgicos:

El Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica había obtenido un convenio en el año 1936, pero las condiciones de trabajo en esta actividad pasaron a estar más firmemente reguladas recién a partir de 1942 mediante la reglamentación contenida en el laudo dictado al respecto por la comisión mediadora encabezada por el entonces ministro Dr. Culacciati […] El Laudo metalúrgico llegó a

comprender a alrededor de 42.000 obreros.[51]

De este modo, hacia fines de la década de 1930 y principios de 1940, la actuación del Estado consistió en crear principios efectivos que consolidaran institucionalmente las relaciones colectivas de trabajo; relaciones que por otra parte, desde tiempo atrás, ya habían comenzado a desarrollarse en forma autónoma entre obreros y patrones.

Así, lo que comenzó siendo una reacción pragmática a la movilización obrera terminó por hallarse incorporado progresivamente a las prácticas formales del Estado. En esto, sin lugar a dudas, se halló involucrado el hecho de que el propio gobierno llegara a asumir en diversas oportunidades la responsabilidad de disponer, con carácter reglamentario, de normas relacionadas con las condiciones en las que debía desenvolverse el trabajo en los diferentes gremios. Fue a partir de esta dinámica, entonces, cuando desde 1940 se dictaron una serie de leyes, decretos y laudos ministeriales que tuvieron como finalidad establecer normatividades laborales para diferentes sectores de la actividad industrial.

En el proceso de intervención estatal es fundamental tener en cuenta el desarrollo industrialista de los años 30 y sobre todo la presencia de ciertas "tendencia diferenciales dentro del sistema de dominación"[52] que tuvieron como principal interpelante a la clase obrera. Esto coincidió con la ampliación de las esferas de actividad económica y la diversificación del Estado capitalista. La intensidad y la extensión de los conflictos obreros, expresados en picos de alta movilización social, fueron los motivos principales que explican las transformaciones que sufrió el Estado durante esta época:

Desde el punto de vista de los sectores asalariados, las transformaciones de las estructuras productivas no solo trajeron aparejado la generalización de condiciones materiales más proclives a la producción del descontento industrial y a la movilización. También tendieron a promover el escenario propicio para que el creciente peso alcanzado por la clase obrera en la estructura social se tradujera en el plano organizativo. De este modo el nuevo contexto permitió que las orientaciones obreras radicalmente enfrentadas al sistema capitalista (como fue el caso del comunismo) superaran el aislamiento que les había dominado

hasta 1930 y pasaran a gravitar de manera sustancial en el frente que oponía la clase obrera al tipo de sociedad que comenzaba a definirse.[53]

Como ocurrió con la mayor parte del movimiento obrero a partir de la década de 1930, la presión sobre el Estado se constituyó en una estrategia más de lucha de los trabajadores. Los sindicatos comunistas no fueron la excepción. Al respecto, un dirigente comunista de la época fundamenta, del siguiente modo, las relaciones de arbitraje y negociación con el Estado:

En la década del 30 y 40 el Estado ya tenía una fuerza preponderante. No se lo podía desconocer, sino quedabas desvinculado de la masa. La masa creía que había que presionar [sobre el Estado] para hacer valer el peso de las organizaciones. La justificación [de por qué presionar y negociar con el Estado] estaba en que había que arrancar reivindicaciones para la masa obrera […] la concepción de la política sindical estaba basada en el peso de su fuerza. Los obreros si veían que apoyaban una fuerza que no arrancaba reivindicaciones se iban […] por eso fueron desapareciendo los anarquistas.[54]

Este criterio de construcción gremial llevado adelante por el sindicalismo comunista no se interrumpirá en las décadas siguientes, incluso con el advenimiento del peronismo. Por ello, la táctica de presionar sobre las estructuras del Estado por parte de los trabajadores se presentará como una continuidad y no una ruptura en las experiencias de lucha del movimiento obrero argentino. Los trabajadores metalúrgicos, en este sentido, fueron parte de uno de los sectores gremiales que aportaron esta concepción organizativa y de lucha, respecto a la necesidad de interpelar al Estado en sus reclamos por atender las demandas obreras.

Situación política en el Soim luego del laudo

En la resolución y balance final del conflicto metalúrgico de 1942 coinciden globalmente tanto la CGT como el Soim. Empero, no todas las opiniones del campo gremial fueron coincidentes. Un grupo de obreros metalúrgicos encabezado por Ángel Perelman –dirigente del Soim en los años 40– planteó su oposición al laudo: entendían que las cuestiones fundamentales que habían impulsado la huelga de dieciocho días no se lograron:

El aumento que se consiguió fue de apenas el 10%, y las vacaciones pagas que pedíamos ni figuraban en el laudo [y las condiciones de trabajo ni siquiera se modificaron].[55]

Esta controversia entre Perelman y el secretario general del Soim, Muzio Girardi, expresó no solo el debate por la resolución que tuvo el conflicto, sino que opuso opiniones, criterios y tácticas de dos proyectos de sindicalización radicalmente opuestos.

La postura de Perelman –según la conducción comunista del Soim– siguió una línea pragmática y economicista, es decir, una política de organización gremial basada en el mantenimiento de estructuras sindicales, dispuestas a la presión y luego a la negociación con los poderes gubernamentales de turno.

La otra postura la representó el sindicalismo comunista, sector del gremialismo que se caracterizó por tener una gran capacidad organizativa. Los comunistas se apoyaron en las estructuras del Partido para llevar a cabo su tarea de sindicalización. Célula partidaria y gremio actuaban en forma conjunta. Esto marcó una diferencia con aquellas corrientes sindicales, como el sindicalismo revolucionario, que optaban por prescindir de sus relaciones con lo político partidario.

Sin embargo, el contexto histórico de aquellos años va a influir de manera destacada en el proceso de organización sindical y especialmente en sus concepciones políticas. Durante la época de los Frentes Populares (desde fines de los años 30), los comunistas adoptaron la estrategia de priorizar la organización de la fábrica más importante de un barrio determinado. Se aseguraban que en ella hubiera buenos dirigentes, colocaban miembros del Partido en la industria elegida y, luego, si demostraban capacidad, se los ascendía hasta los niveles más altos en la responsabilidad de la organización sindical. Esta “fracción”[56] de dirigentes sindicales, así la llamaban los comunistas, era la responsable política ante el Partido. Era elegida por la estructura partidaria y los criterios para la elección eran los siguientes:

Casi siempre se elegía al compañero que por su capacidad y su dedicación se distinguía de los demás compañeros […] la “fracción” era designada por la dirección del Partido.[57]

El enfrentamiento entre las posiciones de Perelman y Girardi fue evidente, también, en la caracterización que cada uno de los sectores realizó sobre el momento político en que se desarrolló la huelga. Ángel Perelman caracterizaba de este modo el comienzo del conflicto:

Más de 15.000 obreros metalúrgicos ante el terror de los dirigentes comunistas proclamaron la huelga general. El movimiento duró dieciocho días. Muzio Girardi y su grupo de comunistas ofrecía públicamente a las empresas “democráticas” la solución del conflicto en aras de la lucha contra el nazismo [se refiere a los intentos de acercamiento político a Di Tella por parte de la dirigencia del comunismo].[58]

El contexto político de la huelga, como se sabe, estuvo signado por la Segunda Guerra Mundial; su influencia en nuestro país significó la división de las fuerzas políticas y sindicales en “pro aliados” y “nazi-fascistas”. A la primera posición adhirieron, a partir de 1941, los comunistas, quienes llamaron a este

alineamiento “bloque democrático”. A este grupo se sumaron también empresarios, como por ejemplo Torcuato Di Tella, “supuestamente”, en representación de la “burguesía nacional”:[59]

El antifascismo no tiene nada en común con el de sus “democráticos” explotadores. El de estos significaba la explotación proletaria y del régimen capitalista. El del proletario la lucha contra la burguesía, su régimen y por el socialismo. Pero la patronal metalúrgica hizo oídos sordos a esta tierna llamada de los comunistas para que fuera comprensiva a las demandas obreras. Los patrones democráticos o nazis –eran sobre todo patrones– y en eso no se diferenciaban ni los democráticos ni los nacionales ni extranjeros.[60]

Así, Perelman no solo denunciaba las tácticas políticas de la conducción del Soim y del comunismo argentino, sino que también criticaba aspectos importantes de los resultados de la huelga:

La comisión [mediadora que arbitró sobre el conflicto] estuvo formada por el Dr. Alfredo Palacios […] Monseñor D’Andrea, el obispo de las elegantes señoras de la sociedad, otro “democrático”; y finalmente, el ministro del interior, Culicciati, técnico del fraude y la represión policial.[61]

Las críticas del sector sindical que representaba Perelman se centraban en que las intenciones de los dirigentes comunistas eran la de levantar “en el acto” la huelga si el gobierno aceptaba la constitución de la mencionada comisión mediadora:

Pero el ministro resolvió el conflicto a su manera: llamó a los dirigentes comunistas y les dijo que o levantaban la huelga o los mandaba a todos al Sur. Ante esta actitud gubernamental los prudentes dirigentes comunistas convocaron a una Asamblea general del gremio que dividieron en dos partes: una se celebró

en la Federación de Box de la Capital y otra en el cine Rivas de Avellaneda. Esas dos asambleas se celebraron con tan solo la anticipación de 24 hs.[62]

La cuestión principal que subyace a las críticas que formuló Perelman era que los comunistas tuvieron, en los tiempos de la Segunda Guerra Mundial, una actitud de abandono de las reivindicaciones gremiales, privilegiando políticas de apoyo a los intereses de los “aliados” y sus necesidades para triunfar en la guerra. Por ello afirmaba:

Los comunistas perdieron cada vez más representación gremial, ya que privilegiaron sus alianzas internacionales a los problemas de los obreros del país […] esta posición con el tiempo le hizo perder el espíritu de lucha a los comunistas […] y al tiempo perdieron representatividad.[63]

Generalmente, este tipo de interpretaciones toman como ejemplo la actitud de los comunistas en gremios como el de la alimentación. Allí trataron de evitar los conflictos debido a que la producción de carnes y alimentos podía ser útil para la provisión de los ejércitos aliados. A pesar de ello, no hay suficientes pruebas que avalen la idea de que este tipo de decisiones hayan significado la única causa de la debilidad del comunismo hacia los años 40. Esta aseveración encuentra un mayor cuestionamiento en el caso del conflicto metalúrgico de 1942. Por las características del sector industrial, la metalurgia y su producción en la Argentina no eran necesarias para las fuerzas aliadas, a diferencia de la exportación de carnes. Por ello “parar” las fábricas de este sector poco podía afectar a los intereses de la lucha antifascista. En todo caso, lo magro de la obtención salarial y las escasas modificaciones en las condiciones de trabajo – avance en las reformas modernizantes de base taylorista/fordista en las plantas) pueden ser algunas razones más a tener en cuenta en la evaluación final del conflicto.

La creación de la UOM y la disolución del Soim

El 24 de abril de 1943 se crea un nuevo gremio metalúrgico: la Unión Obrera Metalúrgica. Nació como resultado de la escisión del Soim, y su origen, según afirman sus propios fundadores, estuvo estrechamente ligado a los resultados de la huelga de 1942.

La propia CGT avaló en su momento la existencia de la nueva representación:

En una entusiasta reunión de obreros de los principales establecimientos metalúrgicos de la Capital Federal y localidades circunvecinas […] se aprobó, por unanimidad lo siguiente: Bajo la denominación de Unión Obrera Metalúrgica constituyose […] una entidad gremial formada por empleados y obreros, sin distinción de sexos, de los establecimientos metalúrgicos […] son sus propósitos representar al gremio ante los poderes públicos, los empleadores, las demás organizaciones de trabajadores, etc.[64]

En la opinión de Ángel Perelman las pésimas condiciones en las que terminó la huelga de 1942 impulsaron a "varios compañeros mecánicos […] afiliados socialistas […] disconformes con la orientación del partido comunista de nuestro gremio"[65] a la creación del nuevo sindicato metalúrgico.

El nuevo agrupamiento contó con el apoyo de una de las dos CGT, la número 2 (tal como fue señalado en el capítulo 2, desde 1936 se encontraba dividida en la CGT 1, con predominio socialista y sindicalista, y la 2, con fuerte presencia comunista y de otro sector socialista). La Unión Ferroviaria les facilitó su sede a los nuevos dirigentes de la UOM. Perelman nos relata cómo fueron los comienzos del gremio:

Al principio cuando hicimos las primeras reuniones éramos pocos. Recuerdo una asamblea que realizamos en el salón de la Unión Tranviarios […] vinieron 60 metalúrgicos […] por otro lado, el desprestigio de los comunistas era tan grande, que ningún obrero quería oír hablar de ellos.[66]

Como es de suponer, la opinión de los dirigentes comunistas del Soim era radicalmente opuesta y crítica a la creación del nuevo sindicato; así lo manifestaba el propio Muzio Girardi:

En sindicato [se refiere a la UOM] se crea con todos los restos que quedan por ahí anticomunistas […] Y algunos trotskistas que andaban por ahí, como ese bandido de Perelman.[67]

Lo cierto es que más allá de las críticas de Girardi, la UOM, y no el Soim, estuvo destinada a perdurar en el tiempo y erigirse a partir de la década de 1940 como el único gremio representante de los trabajadores metalúrgicos.

Diversos fueron los factores que explican la continuidad del sindicato creado por Perelman y un grupo de metalúrgicos de diferentes extracciones políticas, pero, sin duda, ninguna de ellas podría comprenderse si no se tiene en cuenta la existencia de dos procesos políticos fundamentales en esta etapa. Por un lado, el enfrentamiento surgido entre sectores de la izquierda dentro del Soim, especialmente luego de los resultados de la huelga de 1942, y la decisión de los delegados comunistas de suspender la medida. Se suma a esto el golpe militar nacionalista de 1943 que persiguió políticamente al comunismo. La mayoría de los dirigentes sindicales de esta tendencia fueron encarcelados, entre ellos estuvo el secretario general del Soim, Muzio Girardi.

Por otro lado, la creación, a partir de ese año, de “sindicatos paralelos”[68] a los gremios conducidos por comunistas. Cabe aclarar que la UOM fue creada antes del golpe de 1943 y por un sector de disidentes socialistas y sindicalistas revolucionarios que denunciaron la política acuerdista del comunismo tras la suspensión de varias huelgas que contaban con su decisiva presencia. A partir de estos hechos, la UOM tuvo el reconocimiento “como el único gremio del

sector”[69] por parte de la CGT y del gobierno nacionalista surgido en 1943.

Hacia 1945, el Soim ya no tuvo más posibilidades de continuar existiendo. A pesar de la resistencia de algunos de sus dirigentes, su disolución oficial no fue más que el reconocimiento de una realidad que pesaba por igual en todos los sindicatos comunistas. La UOM comenzaba a erigirse como el único gremio representante de los trabajadores metalúrgicos.

La dimensión productiva: innovaciones y resistencias del trabajo en la huelga de 1942

Es habitual en la historia del movimiento obrero argentino la mención y el análisis de los grandes períodos huelguísticos durante 1930 y 1940. Generalmente, las explicaciones historiográficas acerca de las razones que motivaron estos movimientos sostienen que los trabajadores impulsaron conflictos por reivindicaciones salariales, por la legitimación de sus gremios o por la búsqueda de mejoras en sus condiciones de trabajo.[70]

Sin negar estas motivaciones, entendemos que fueron acompañadas por un conjunto de factores ligados al permanente proceso de resistencia obrera frente a las estrategias del capital por lograr un mayor control del trabajo. En algunos casos, las reivindicaciones y luchas de los trabajadores fueron precedidas por explícitas demostraciones del capital para establecer nuevos mecanismos de vigilancia y disciplinamiento sobre el proceso de trabajo con la pretensión de lograr una mayor productividad. Tal es el caso de la huelga obrera en la Siam de 1942, que rechazó la aplicación del plan Reynders de racionalización productiva, dirigido por una empresa norteamericana e implementada en la planta argentina.

En un artículo publicado en mayo de 1941, el gremio metalúrgico realizaba un exhaustivo análisis acerca de las dificultades que los trabajadores encontraban para organizarse en los grandes establecimientos como la Siam. En una extensa nota denunciaron el carácter cuartelario de las grandes empresas, con controles y vigilancias muy estrictas, tales como la aplicación de reglamentos internos de ordenamiento y disciplina que les impedía a los obreros tomar contacto entre sí dentro de la planta. Enfatizaban las sanciones a las que se veían sometidos si llevaban a cabo reclamos individuales o colectivos por faltas de la empresa en el mantenimiento de condiciones de seguridad en el trabajo o sencillamente por la intensificación en el cumplimiento de las normas de productividad. Asimismo, estas fuentes obreras destacaban el papel de los supervisores o “inspectores” al servicio de la empresa que tenían la misión de impedir cualquier tipo de reacción u organización obrera. Al parecer, las reglamentaciones de la Siam no diferían en

mucho de las otras grandes empresas:

Las empresas grandes, como la Siam, son una especie de cuartel, con una disciplina severa. El trabajo está muy dividido. El cuartel se compone de muchas secciones. Cada sección realiza una tarea determinada. Los obreros de una sección no pueden ir a otra, un reglamento interno castiga con energía cualquier falta […] Ninguna ley prohíbe la organización de los obreros pero a estas grandes empresas no les interesan las leyes del país, especialmente aquellas que dan algún derecho a los trabajadores. Que vaya un obrero a hablar de derechos, para la empresa significa que al minuto está despedido por "faltas al trabajo".[71]

Por ello, el sindicato decidió llevar a cabo una resistencia progresiva y constante en el marco del espacio fabril con la finalidad de contrarrestar los mecanismos de control y disciplinamiento aplicados por el capital:

En cada sección por separado […] debe haber un grupo de 4 o 5 compañeros que dirigían la sección […] la organización requiere mucho tiempo, un trabajo constante, de hormigas […] formar cuadros, descubrir hombres con extraordinarias condiciones de dirigentes […] si trabajamos de esta manera en la organización de los grandes establecimientos, anularemos todo el aparato de espionaje y su eficacia será una cosa del pasado. Los espías, las suspensiones, los despidos, la disciplina cuartelaria, todo será importante para impedir la organización de los obreros y la lucha por la conquista de sus reivindicaciones.[72]

En la empresa Siam los resultados del proceso de organización obrera fueron de considerable importancia: muchos de los trabajadores del Soim trabajaban en esta empresa y fueron parte activa de la preparación y organización de la gran huelga metalúrgica de 1942.

Los trabajadores venían denunciando desde 1935 que la mayor parte de las industrias metalúrgicas, como la Siam, estaban obteniendo importantes ganancias que no se veían reflejadas en mejoramientos salariales ni en la

optimización de condiciones de labor. Un informe presentado por economistas y estudiosos del gremio metalúrgico estimaba que de todos los sectores de la industria que crecieron a partir del proceso de sustitución de importaciones, el metalúrgico era uno de los que más habían acrecentado sus beneficios:

Damos una parte de las ganancias de algunas empresas, para que quede mejor en evidencia su intransigencia y afán de lucro: Siam Di Tella, capital: $ 12.000.000, ganancia: ejercicio 1940-41: $ 1.651.398.[73]

El informe sindical menciona una extensa lista de fábricas metalúrgicas que durante ese período obtuvieron importantes beneficios. Esos datos eran publicados por fuentes oficiales, tales como la revista del Banco Central de la República Argentina, el Anuario de Comercio Exterior y publicaciones privadas de la actividad industrial argentina.

Tal como se analizó, fue debido a estas condiciones por lo que los trabajadores impulsaron en 1942 un proceso huelguístico que se intensificó hacia mediados de ese año y que tuvo como consecuencia una fuerte represión empresarial.

Los trabajadores de la Siam adhirieron en forma contundente a la medida de fuerza, acordaban con los reclamos generales del conflicto y repudiaban de manera explícita las nuevas estrategias de producción e innovación tecnológica que la firma aplicó a partir de su asociación con la empresa norteamericana Westinghouse.

Era evidente la coincidencia entre los procesos de incorporación tecnológica y de reajustes en las reglas, los tiempos de organización productiva y la resistencia obrera a estas transformaciones, expresada, sobre todo, en una alta adhesión de la mayoría de los trabajadores a la huelga metalúrgica de ese año.[74] El conflicto obrero de los metalúrgicos se prolongó hasta el 13 de julio y generó 330.000 jornadas perdidas. Además de las demandas salariales, los reclamos por condiciones de trabajo dignas buscaban bloquear la implementación de las reformas productivistas impulsadas desde mediados de los años 30 en el sector industrial.

La huelga tuvo un desarrollo y una organización intensa en la propia Siam.

Muchos de los dirigentes medios del sindicato metalúrgico eran trabajadores de la firma y el apoyo fue contundente a lo largo de todo el conflicto. Como señalamos anteriormente, los reclamos generales del conjunto de los trabajadores metalúrgicos comprendían perfectamente las demandas y los intereses de los obreros de la Siam Di Tella. La respuesta de la patronal no se hizo esperar: suspendió nada menos que a más de un millar de obreros metalúrgicos.[75] Esta actitud generó inmediato desconcierto entre los trabajadores y especialmente en la dirigencia que había impulsado la finalización de la huelga. Por su cuenta, algunas fábricas suspendieron el trabajo que allí se realizaba en solidaridad con sus compañeros despedidos y el Soim denunció a los industriales que no aceptarían los acuerdos arribados si estos tomaban represalias con los huelguistas:

Denunciamos a los empresarios que oponen a cumplir con las pautas del acuerdo entre el gremio y el gobierno, colocándose así, contra el propio gobierno de la Nación y contra los intereses del país.[76]

Como fue dicho, en el caso de la Siam, desde 1941, a partir de los acuerdos con la Westinghouse, la empresa llevó a cabo las reformas que, según anunciaba el informe de Reynders, implicaban una intensificación del tiempo de trabajo sin garantizar mejoras en las condiciones de desempeño laboral. Por ello, la huelga de 1942, además de plantearse como un conflicto que reivindicaba aumentos salariales –en un proceso de acumulación capitalista sin redistribución de ingresos, tal como lo denunció el gremio–, reclamaba mejoras en las condiciones de trabajo y una política que contemplara a los trabajadores en las decisiones de la empresa. El fin de la huelga metalúrgica dejó un sabor amargo en los trabajadores, los salarios no fueron los esperados y la ofensiva patronal generó mayores despidos entre los obreros.

La dimensión educativa: estrategias empresariales y obreras

Es sabido que la estrategia de creación de valores de pertenencia a través del control y disciplinamiento laboral fue uno de los rasgos salientes de las empresas en el terreno educativo, sobre todo a partir de los años 30 y 40.[77] La elaboración de materiales de difusión interna –como por ejemplo la revista Noticiero Siam–[78] para formar una “conciencia familiar” en torno a los valores de la empresa o también las actividades recreativas, especialmente las deportivas, fueron algunos de los rubros más difundidos por aquellos años.

La creación de escuelas técnicas para los trabajadores también fue otro de los recursos llevados a cabo durante diferentes momentos de la historia de la firma. En este caso se sumaba la necesidad de formar trabajadores a la medida de las perspectivas de las propias empresas, tal como veremos en el caso de la empresa Siam.

Durante esos años, los empresarios debatieron con los trabajadores y el Estado respecto a la naturaleza formativa de los obreros. La expresión de este proceso se focalizó en la organización de propuestas sobre la educación técnica que ofrecía el Estado y las limitaciones legales que enfrentaban las patronales para contratar e instruir obreros menores de dieciocho años. Uno de los problemas que por esos años se evidenciaría fue la falta de mano de obra calificada que el sector empresarial denunciaba en el marco de un importante desarrollo industrial.

En este sentido, los empresarios demandaban al Estado una modificación de la ley nacional 11.317 del trabajo de mujeres y menores.[79] El reclamo consistía en lograr las condiciones legales para que los menores de dieciocho años pudieran trabajar durante 8 horas diarias o 48 semanales, tal como ocurría con los obreros adultos. Para ello había que modificar la legislación, sancionada en 1924.

La Federación Metalúrgica y la UIA fueron los principales voceros patronales en manifestar institucionalmente las limitaciones que representaba dicha ley y la

urgente necesidad de modificarla. La interpretación de los empresarios era que las políticas imperantes en los años 30 no beneficiaban cabalmente sus demandas.[80] Justificaban sus planteos en la necesidad de contar con un tiempo de preparación para que los más jóvenes se formen en el manejo de las máquinas, entre otros fundamentos técnicos y productivos.

Al mismo tiempo, los empresarios reconocían que los problemas para obtener mano de obra calificada se debían a la existencia de una educación técnica desactualizada frente al creciente desarrollo de la tecnología industrial, y apuntaban contra la deficitaria educación proveniente de las escuelas técnicas. Por eso destacaban que una forma de resolverlo era formarse en la propia planta, trabajando 8 horas y recibiendo como pago el aprendizaje de un oficio.[81]

En un artículo realizado por el ingeniero José Gilli[82] se esgrimía la problemática y las dificultades para su solución, recalcando el deterioro de los oficios tradicionales y el crecimiento de la tecnología en la producción industrial. Además exigía la reformulación de la educación técnica y reclamaba que el Estado reconociera que el principal lugar de aprendizaje del obrero era el taller, algo que se lograría inicialmente reformando la ley 11.317.

Al poco tiempo, el gobierno militar dio señales en la dirección de las medidas solicitadas por la UIA, al promulgar una nueva legislación que autorizaba el trabajo fabril de los más jóvenes:

El resultado de las gestiones era la promulgación del decreto 14.538 sobre aprendizaje industrial y trabajo de los menores. Por el mismo, se autorizaba a los jóvenes de entre dieciséis y dieciocho años a desarrollar una jornada laboral de ocho horas. La disputa por fin comenzaba a resolverse acorde a las necesidades de la burguesía industrial.[83]

La respuesta final sobre esta cuestión, al menos en esta etapa, será dada por el decreto 6.648, que establecía modificaciones a la disposición anterior. Se establecía que los mayores de dieciséis años, fueran aprendices o menores instruidos, podrían trabajar ocho horas. También se creaba la Comisión Nacional de Aprendizaje, con la participación de la UIA.

A partir de la constitución del gobierno militar nacionalista de 1943, caracterizado por posiciones pro industrialistas, se comenzaban a tomar decisiones que parecían atender las reivindicaciones históricas (en este sentido) de los empresarios. Sin embargo, los empresarios no parecían del todo conformes. El decreto citado mantenía el impuesto por aprendizaje que la UIA consideraba regresivo para sus intereses y solicitaban al gobierno que fuera el Estado quien se hiciera cargo del financiamiento educativo de los jóvenes obreros. Esta tensión no será resuelta en esta fase, y mucho menos con el peronismo en el gobierno. Muy por el contrario, las diferencias con el empresariado van a complejizarse en los años siguientes. El activo papel de los trabajadores en la reformulación de los espacios de formación obrera y el nuevo rol del Estado provocaron en los empresarios una mayor oposición a estas iniciativas.

De esta manera, en los años 30 y 40, el impulso de propuestas, como la formación de los aprendices, e incluso el armado de escuelas de educación técnica se convirtieron en una definida y creciente estrategia del empresariado argentino, especialmente incentivado por el importante desarrollo que a partir de 1935 fue ganando la actividad industrial. Este marco de situación, como veremos, tuvo como caso de avanzada a la propia empresa Siam Di Tella.

Ya desde mediados de 1930 podemos advertir las inquietudes educativas y sociales hacia los trabajadores de Torcuato Di Tella: entendía que la educación debía ser “integral” y basada en la “disciplina, atención y orden” para poder cumplir con disposiciones y reglamentaciones en materia de seguridad.

En el marco de reclamos empresariales de la época sobre la formación de los aprendices, la Siam Di Tella, una empresa que poco tenía de pequeña o mediana (tal como fue demostrado en el capítulo 1), impulsó decididas medidas formativas para los trabajadores. En 1942 se creó una escuela-fábrica para los jóvenes trabajadores, que estuvo bajo la dirección del ingeniero Pedro Echarte y brindaba, además del adiestramiento práctico necesario, cursos de historia argentina. Su finalidad no solo era adiestrar obreros calificados y técnicos sino también educar a los mecánicos encargados de la atención técnica en las agencias.

Para algunos investigadores, paradójicamente, la inquietud de Di Tella era propia de un sector del pequeño y mediano empresariado nacional:

Se preguntaba [Di Tella] cómo proteger a la industria y brindar una cobertura social a la masa trabajadora dentro de un contexto democrático […] Es nuestra hipótesis que esa preocupación era la de muchos empresarios medianos y pequeños de la época que estaban sumamente interesados en formar una fuerza de trabajo calificada, y que luego tuvieron una suerte de participación en la creación de las escuelas fábricas […] La Escuela de Aprendices de Siam puede pensarse como una iniciativa de plasmar materialmente el pensamiento de su fundador con respecto a la necesidad de formar obreros y técnicos especializados en la lógica de una industria independiente y en crecimiento. Al mismo tiempo fue una posición responsable del sector privado respecto a la reproducción de los saberes socialmente productivos destinados a la industria. La expresión de Di Tella, como la de alguna docena de empresarios, no fue sino excepcional, en el marco de una burguesía industrial que siempre prefirió depositar en el Estado la responsabilidad educativa, motivada más por el desinterés en el problema que por una postura estatista. En contraste, debe reconocerse la lucidez de Torcuato Di Tella (p) al comprender el valor agregado del conocimiento colectivo, y su dificultad de importar personal calificado en el crítico contexto internacional que le tocó atravesar. La Escuela, desde el año 1946, funcionaba como un centro de capacitación en el antiguo local de Siam Electrodoméstica.[84]

Sin embargo, como lo demuestran las fuentes empresariales de la época, las inquietudes acerca de la formación de los trabajadores fueron una temática reiterada por las patronales en su conjunto –sobre todo a partir de los años 30– y no una excepcionalidad de “una docena de empresarios progresistas”.[85] Las preocupaciones se encontraban en el orden de las necesidades del capital, esto es, contar con trabajadores formados en necesidades técnicas y basadas en los principios del orden y la disciplina fabril. Tratándose de la UIA como vocera de estas preocupaciones y siendo la entidad gremial del capital empresarial más concentrado, pocas dudas caben acerca de la naturaleza de su intervención en estas propuestas educativas.

A pesar de los intentos de algunas investigaciones en rescatar la particularidad de las iniciativas de la empresa –en clave de progresismo o avanzada de las posteriores medidas peronista–,[86] uno de los trabajos apologéticos de la firma señala con claridad la orientación ideológica y política de sus dirigentes, afines a

las ideas de los empresarios capitalistas de la época:

En las memorias publicadas por la Asociación de Industriales Metalúrgicos, Sozio (miembro del directorio de Siam) aboga por una política industrial que combine los mejores elementos de la economía libre clásica con el interés y la preocupación por el bienestar de obreros y consumidores […] Se planteaban como herederos de liberalismo.[87]

El pensamiento marcadamente liberal del grupo próximo a Di Tella lo constituía el ingeniero Gilli, quien sostenía la necesidad de que la enseñanza técnica fuera un órgano de la industria argentina. Argumentaba que la “argentinización” de la industria nacional significaba sustituir equipos técnicos extranjeros por cuadros técnicos nacionales, siguiendo un criterio rector: la organización de la enseñanza técnica debía acompañar los mismos métodos que habían asegurado el crecimiento de las industrias.

Eran las propias empresas las que reclutarían al personal docente entre sus protagonistas e intervendrían en sus recursos financieros y en el gobierno total de esa orientación de la enseñanza. Gilli afirmaba que no era posible mantener el sistema educativo técnico sometido a normas burocráticas, así que se proponía que la diversificación de la educación especializada variara al compás de la diferenciación técnica, demandando libertad didáctica y autonomía administrativa de los colegios de esa modalidad. Sin embargo, el instituto técnico creado por la Siam duró cinco años, entre 1942 y 1946. La fecha en que fue erigido es significativa ya que 1941 y 1942 fueron años en los que esta empresa tuvo una activa política de modernización empresarial y adecuación a nuevas técnicas tayloristas y fordistas tendientes a obtener un mejoramiento productivo, sobre todo a partir de intensificar las labores obreras.

Este sector de la producción, tal como fue argumentado, era consciente de la necesidad de tener políticas formativas para sus trabajadores si ansiaban contar con obreros calificados y, sobre todo, “disciplinados en las actividades industrial”, tal como señalaban las organizaciones patronales metalúrgicas de la época.

Desde principios de los 40, la UIA –recordemos que la Siam era parte activa y

referente de dicha entidad–, con la activa participación de Torcuato Di Tella, reflotó con renovada intensidad la vieja idea de articular conocimientos prácticos, enseñanza universitaria y demanda industrial. Estas nociones pronto se tradujeron en la creación del Instituto de Estudios y Conferencias Industriales.

Una vez asumido el gobierno peronista en 1946, fue intervenida la Unión Industrial. Junto a esta decisión, también fue cerrado el instituto educativo creado por la patronal de la Siam en 1942 y se plantearon otras alternativas formativas, esta vez, junto a los sindicatos.

De esta manera queda cuestionada la argumentación referida al carácter social-progresista, de la iniciativa empresarial –en clave anticipatoria del peronismo, según los investigadores referidos en nuestras notas–. Según las fuentes consultadas, aquella escuela fue reemplazada por una nueva escuela de aprendices en la propia Siam que contó con el aval del gobierno peronista y la participación de otros actores sociales, como es el caso de los trabajadores.

Así, en 1946, la iniciativa se materializó con la apertura oficial de la Escuela de Aprendices en los Talleres Avellaneda Siam. Estas decisiones se tomaron en un contexto político sustancialmente diferente al de 1942. En tiempos del peronismo, los criterios empresariales de organización educativa debieron dar cuenta de la fuerte presencia de las comisiones internas obreras de la propia fábrica, e incluso con los lineamientos educativos provenientes desde el Estado, en los que, a la sazón, el protagonismo obrero iba ganado considerables posiciones. Tal como veremos, los trabajadores, contaban con una intensa y rica historia respecto de construir estrategias educativas propias en el campo educativo y desde este lugar disputaron en el mismo terreno de la planta con las iniciativas del empresariado. El Estado en los años del peronismo no solo expresó esta puja, sino que fue terreno y expresión de ella.

Recién después de 1955, con el derrocamiento del peronismo, el verdadero ideal capacitador de la empresa Siam recobró fuerzas de la mano de los proyectos desarrollistas de la época, coronado finalmente en la disolución de la Universidad Obrera Nacional y la creación en su reemplazo de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN).

A partir de 1955, la Siam Di Tella promovió –siguiendo los lineamientos modernizadores de las empresas norteamericanas– la capacitación de los trabajadores no solamente desde el desarrollo de escuelas técnicas diseñadas por

las empresas sino también a través de la realización de intercambios y pasantías en empresas norteamericanas y europeas.

En el 55 seguíamos con las ampliaciones y las modernizaciones de fábrica y en ese momento estábamos dedicados a la capacitación de nuestro personal en todos los niveles. Esto lo hemos hecho siempre, pero en ese año le dedicamos una especial atención; traíamos gente especializada de Europa y Estados Unidos y mandábamos mucha gente nuestra. Hicimos varios convenios de royalty con fábricas importantes, de modo que podemos decir que en esa época se adquirió un gran know-how a través de los convenios y a través de los viajes.[88]

Tal como fue observado, la relación entre trabajadores y estrategias de formación educativa tuvo destacados antecedentes internacionales en la historia del movimiento obrero: el modelo francés de las universidades obreras en los 20, o las luchas y conquistas por “más educación” de los 60 fueron una muestra de ello.

Estas experiencias, como lo han señalado numerosos estudios, tuvieron una fuerte influencia en los ensayos educativos llevados a cabo por los trabajadores argentinos.[89] Así, las universidades de trabajadores fueron creadas, por una parte, para satisfacer las necesidades de los militantes obreros no conformes con una educación técnico-profesional o críticos con la “instrucción pública burguesa”, tal como la llamaban varias corrientes sindicales hasta entrado el siglo XX y, por otra, debido al reclamo de los trabajadores de organizar por sí mismos espacios educativos según sus necesidades.

Hacia mediados de siglo las tareas e iniciativas educativas realizadas por algunas corrientes eran reconocidas por los trabajadores:

Si bien no acordaba con los socialistas […], algunos sabían trabajar con el obrero […] incluso varias veces los voté […] los socialistas había creado escuelas, jardines y esas cosas que funcionaban muy bien […] yo los votaba para que ellos controlaran que siguieran funcionando.[90]

Por su parte, señalemos que el análisis de las demandas por más educación de y para la clase obrera expresaba una continuidad respecto de las concepciones anarquistas y socialistas al considerar el terreno formativo como legítimo espacio de lucha. En los años 30, fue el sindicalismo revolucionario y una década después fue el peronismo el que asumiría, con particularidades propias, esa tradición.

En los años 30 continuamos encontrando experiencias autogestivas, desde la creación de escuelas de formación técnica integral dependientes de gremios –como La Fraternidad, por ejemplo– hasta la creación de la Universidad Obrera Argentina (UOA) en 1938.[91] Estos emprendimientos educativos aspiraban concretar una capacitación integral, perfeccionamiento técnico pero también una instrucción en la cultura obrera y popular:

Objetivos: a) una universidad en la que los obreros puedan adquirir una cultura general, b) perfeccionarse en sus oficios, c) capacitarse para sus reivindicaciones gremiales, d) educarse para participar en el progreso cívico nacional […] La universidad obrera enseña: cultura popular, instrucción técnica y cultura obrera […] La Universidad Obrera está relacionada con todos los sindicatos de la Capital Federal […] ¿Qué pide la UOA? Pide a los sindicatos que se ocupen de la educación obrera […] A los obreros que estudien para poder vivir y actuar mejor, no como autodidactas sino bajo la dirección técnica de la UOA […] A los estudiantes e intelectuales que retribuyan al pueblo los estudios que este les costeó, enseñando en la UOA.[92]

En 1942, el Soim –a través de un texto firmado por su secretario general, Muzio Girardi– reclamaba al Estado la atención para la educación integral y especializada de los trabajadores. Lo hacía con un plan claro de intervención obrera respecto a la naturaleza de esa formación; resaltaba la necesidad estratégica en clave de "defensa nacional" –atendiendo al contexto de guerra mundial– y como promotor de "nuevas fuentes de trabajo obrero". En esta línea –en la que desestimaban las iniciativas patronales, como las escuelas de la Siam–, reclamaban al Estado y le exigían "preocuparse por ayudar a los obreros

metalúrgicos a perfeccionar su capacidad técnica y facilitar el aprendizaje a muchos miles de argentinos [… y destacaban que] las disposiciones que deben adoptarse para lograr este patriótico fin son las siguientes: a) crear escuelas de perfeccionamiento profesional para los obreros metalúrgico (escuelas nocturnas o combinadas); b) crear escuelas de aprendizaje para hombres y mujeres tanto diurnas como nocturnas; c) crear escuelas especiales de preparación para el trabajo en las industrias de guerra; d) escuelas de preparación de técnicos mineros a crearse en las zonas mineras del país".[93]

En 1943 se crea la Unión Obrera Metalúrgica y también desde este nuevo nucleamiento gremial se destacaba la atención que la clase trabajadora debía prestar al tema educativo:

Fomentar los hábitos de estudio, de trabajo, de economía y de previsión, a cuyo efecto se crearán bibliotecas, escuelas técnicas e institutos cooperativos y mutualistas, y se adoptarán todas aquellas iniciativas conducentes a tales finalidades.[94]

A partir de esta etapa, como veremos en el capítulo siguiente, los años del peronismo fueron una continuidad de muchas de estas iniciativas de formación instrumentadas en los 30 y 40 por los trabajadores. Escuelas populares, propuestas de capacitación integral e incluso la creación de ámbitos formativos de educación superior se constituyeron en la expresión de las estrategias históricas de la clase obrera en el campo educativo y en su disputa permanente con las reformas llevadas a cabo por los empresarios.

* * *

En síntesis, a lo largo de este capítulo nos propusimos analizar la relación entre modernización del trabajo industrial y conflictividad obrera. La aplicación en la Siam Di Tella del plan Reynders, de racionalización empresarial, fue uno de los factores que provocaron la emergencia de la huelga metalúrgica de 1942 en esa

empresa. La intensificación del trabajo a través de una mayor disciplina y control pero sin aumentos en los salarios implicaba una aceleración en los tiempos de trabajo (reorganización de espacios productivos y tiempos laborales) sin garantizar mejoras en las condiciones de desempeño laboral.

El Soim, conducido por los comunistas, fue la dirección política del conflicto de junio de 1942, cuya presencia fue notable en la empresa Siam Di Tella, según lo reconocían las entidades patronales del sector metalúrgico e incluso las propias fuentes obreras. Es más, la suspensión de 1500 obreros como represalia a la adhesión de la huelga muestra a las claras las fuertes implicancias del conflicto en esta planta fabril.

Precisamente, este proceso de reformas productivistas y managerialistas acentuó la lucha de los trabajadores metalúrgicos. Tal como fue señalado en este capítulo, las reglamentaciones, las leyes fabriles y las reformas taylorista y fordista se enfrentaron con la naturaleza resistente de la clase obrera; esto sucedió en ámbitos relacionados con la producción tal como lo atestigua la mayor parte de la historiografía especializada, pero también en terrenos no convencionales como el campo educativo. Las decisiones de los capitalistas de inmiscuirse y dar cuenta de un modelo de trabajador escasamente formado a partir del diseño y la creación de escuelas en las fábricas con limitadas aspiraciones académicas encontraron continuidad e hilo histórico en las propuestas del empresariado en la década de 1930 y 1940. En nuestro estudio de caso, fueron destacadas las iniciativas de la propia Siam al impulsar las primeras escuelas de formación para los trabajadores. La escuela técnica creada en la fábrica en 1942 dio cuenta de ello; sobre todo con la finalidad de convertirse en el modelo deseable y permitido para la formación de los trabajadores, a la vez de ser la última etapa posible de su aspiración educativa. De aquellas instituciones debían resultar obreros eficientes, capacitados y funcionales a las necesidades de la creciente actividad industrial, tal como lo indicaban los preceptos de las políticas empresariales en auge desde los años 20 y 30. Sin embargo, la lógica capitalista implicó también resistencias, reacciones y autovalorización por parte de los trabajadores, siendo expresadas a lo largo de este proceso en acciones de desafío y oposición. La organización de escuelas populares, ámbitos de formación técnica e incluso universidades obreras en los años 30 dieron cuenta de este proceso que alcanzaría su máximo desarrollo en los tiempos del peronismo.

1. Di Tella (h), Torcuato Di Tella. Industria y política, y Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, p. 98.

2. Di Tella (h), Torcuato Di Tella. Industria y política, p. 45.

3. El Obrero Metalúrgico, 1939, p. 20.

4. Ibíd., p. 21.

5. Con los “cinco dólares diarios” nos referimos a la expresión utilizada por la empresa Ford Co. en Estados Unidos para destacar un pago que, según los empresarios de la época, era considerado superior a la media y expresaba un nuevo concepto de productividad en la organización del trabajo. Ver Ronald Radosh, “Los años 20 y el New Deal”, en Pablo Pozzi, Roberto Elisalde, Claudio González Chiaramonte y María José Billorou, De Washington a Reagan. Trabajadores y conciencia de clase en los Estados Unidos, Buenos Aires, Cántaro, 1990.

6. Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, p. 134.

7. Tal como se adelantó en los capítulos 1 y 3, las investigaciones de James y Doyon sostienen una perspectiva interpretativa del conflicto laboral basado en el activo papel de los trabajadores en tanto resistencia al control de la producción en las plantas y expresado a través de fuertes picos huelguísticos en los años 40 y 50.

8. Los primeros estudios realizados sobre los orígenes de la huelga metalúrgica fueron iniciados hacia principios de los 90 y publicados por la revista Realidad Económica: Elisalde, “El sindicalismo preperonista: de la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la UOM”.

9. Este proceso de alineamientos sindicales en los años 30 fue analizado en el capítulo 2 de este libro.

10. Orientación, junio 1935, p. 8.

11. Ibíd., p. 9.

12. Muzio Girardi, Los obreros metalúrgicos y la defensa nacional, Buenos Aires, Ediciones del Sindicato Metalúrgico, 1942, p. 9.

13. Ibíd., p. 10.

14. La Vanguardia, abril de 1942, p. 20.

15. Ibíd., p. 21.

16. Estos datos fueron reconstruidos a partir de la información brindada por periódicos de la época: La Vanguardia, Orientación, La Nación y La Prensa.

17. Entrevista a Muzio Girardi, realizada por Roberto Elisalde, 1994.

18. Torre, La vieja guardia sindical y Perón, p. 45.

19. Matsushita, Historia del movimiento obrero argentino, p. 124.

20. Horowitz, "Ideologías sindicales y políticas estatales en la Argentina, 1930-43", p. 56.

21. Orientación, marzo de 1942.

22. Orientación, febrero de 1942.

23. La Vanguardia, marzo de 1942, p. 6.

24. Ibíd., p. 8.

25. La Vanguardia, marzo de 1942, p. 9.

26. Ibíd., p. 11.

27. Archivo Siam, Biblioteca UTDT, 1942.

28. La Vanguardia, junio de 1942, p. 14.

29. Ibíd., p. 12.

30. Horowitz, "Ideologías sindicales y políticas estatales en la Argentina, 1930-43", p. 293.

31. Aricó, "Los comunistas y el movimiento obrero", p. 75.

32. La Vanguardia, junio de 1942, p. 15.

33. Ibíd., p. 21.

34. Entrevista a Muzio Girardi.

35. Ídem.

36. La Nación, 2 de julio de 1942, p. 23.

37. La Nación, 14 de julio de 1942, p. 21.

38. La Vanguardia, 3 de julio de 1942, p. 7.

39. Entrevista a Muzio Girardi.

40. Ídem.

41. La Vanguardia, 12 de julio de 1942.

42. Entrevista a Muzio Girardi.

43. Orientación, julio de 1942, p. 7.

44. La Vanguardia, 16 julio de 1942, p. 24.

45. La Vanguardia, 17 de julio de 1942, p. 24.

46. La Vanguardia, 21 de agosto de 1942, p. 9.

47. Orientación, agosto de 1942, p. 11.

48. Perelman, Cómo hicimos el 17 de octubre, p. 45.

49. Ricardo Gaudio y Jorge Pilone, “Estado y relaciones laborales en el período previo al surgimiento del peronismo, 1935-43”, Desarrollo Económico, vol. 24, Nº 94, 1983, p. 36.

50. Ibíd., p. 40.

51. Gaudio y Pilone, “Estado y relaciones laborales en el período previo al

surgimiento del peronismo, 1935-43”, p. 44.

52. Ibíd., p. 55.

53. Del Campo, Sindicalismo y peronismo, p. 38.

54. Entrevista a Vicente Marischi, realizada por Roberto Elisalde, 1994.

55. Perelman, Cómo hicimos el 17 de octubre, p. 35.

56. La noción de “fracción” fue mencionada en la entrevista a Vicente Marischi.

57. Entrevista a Vicente Marischi.

58. Perelman, Cómo hicimos el 17 de octubre, p. 46.

59. Ver Realidad Económica, Nº 201.

60. Perelman, Cómo hicimos el 17 de octubre, p. 47.

61. Ibíd., p. 50.

62. Ibíd., p. 51.

63. Ibíd., p. 52.

64. “Con ardor sin precedente constituyose la UOM”, La Vanguardia, abril de 1943.

65. Perelman, Cómo hicimos el 17 de octubre, p. 64.

66. Ibíd., p. 63.

67. Entrevista a Muzio Girardi.

68. Los gremios paralelos fueron un fenómeno común en esos años. Investigadores como Hugo del Campo afirman que surgieron a partir de las diferencias políticas entre socialistas y comunistas, especialmente en los años 30 y 40. La UOM fue un claro ejemplo de ello, es decir, de un desprendimiento de sectores opositores al comunismo del Soim. Luego, cuando el peronismo llegó al gobierno, supo alentar a aquellos gremios que les resultaban afines a sus

posicionamientos.

69. Boletín de la CGT, abril de 1942.

70. Para una panorámica de las producciones historiográficas del período sobre el movimiento obrero argentino, ver Hernán Camarero, “Antiguas controversias, nuevos enfoques: clase obrera, sindicalismo y comunismo en la Argentina durante la primera mitad del siglo XX. Un estado de la cuestión”, Revista PolHis, año 6, Nº 11, primer semestre 2013, pp. 129-146.

71. El Obrero Metalúrgico, mayo de 1941, p. 1.

72. Ibíd., p. 1.

73. La Vanguardia, 19 de marzo de 1942. Estos datos son coincidentes con estudios posteriores acerca del notable crecimiento de las empresas metalúrgicas, en especial la Siam, durante ese período. Asimismo, se encontraba lejos de la consideración de los trabajadores el pensar que la empresa era diferente en su trato a las otras del mismo sector, tal como afirman los trabajos apologistas de la Siam. Véase Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina.

74. La mayor parte de las crónicas de huelgas señalan los aspectos reivindicativos salariales (aumento de sueldos) y las condiciones de trabajo (salud, seguridad, etc.) o las de legitimación político-legal. En este caso, nos parece importante señalar, también, la relación causal entre los procesos de renovación de la organización productiva, ritmos de trabajo, descalificaciones y los motivos de los conflictos obreros. Sobre esta problemática teórica de la resistencia consultamos: Montgomery, El control obrero de la producción; Negri, Dominio y sabotaje, y John Holloway, “La Rosa Roja de Nissan”, Cuadernos del Sur, Nº 7, 1988.

75. La huelga representó el 52% de todas las pérdidas en ese año y contó con la participación de más de 22.000 obreros, es decir, un 55% del total de participaciones en todas las huelgas del mismo año. Esto significó un promedio de veintitrés jornadas perdidas por huelguistas; encuadrados en el período 1940-1944, estos valores son similares a los del período 1935-1939, que, como hemos dicho, fue una de las etapas de mayor tensión social. Para una crónica de la huelga de 1942 puede consultarse: Elisalde, “El sindicalismo preperonista: de la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la UOM”. También Andrés Gurbanov y Sebastián Rodríguez, “La huelga metalúrgica de 1942 y la crisis de

la dirigencia comunista en los orígenes del comunismo", Nuevo Topo, Nº 4, septiembre-octubre, 2007.

76. La Vanguardia, julio de 1942.

77. Elisalde, "El sindicalismo preperonista: de la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la UOM", p. 47.

78. Fue una publicación llevada a cabo por la empresa a partir de 1949. Se llamaba "Uno para todos". Noticiero Siam.

79. Sobre este tema ver Hernando Arbelo, "El reclamo de la UIA por la jornada laboral de 8 horas para menores. Debates en torno a la formación obrera (1939-1945)", en Roberto Elisalde, Marina Ampudia, Juan Pablo Nardulli y Joaquín Calvagno (coords.), Trabajadores y educación en la Argentina.

80. El inconveniente que significaba el artículo 5 de la ley 11.317, que establecía que los menores de dieciocho años solo podían trabajar seis horas, quedaba planteado en términos generales en una nota firmada por el titular Luis Colombo en respuesta a una consulta del presidente del Consejo Nacional de Educación sobre la instrucción técnica en fábricas. Ver "Escuelas en fábricas. Contestando a una consulta del Consejo Nacional de Educación", Argentina Fabril, Nº 846, junio de 1939.

81. Arbelo, "El reclamo de la UIA por la jornada laboral de 8 horas para menores. Debates en torno a la formación obrera (1939-1945)".

82. Publicado en la Revista del Centro Argentino de Ingenieros. 1941.

83. Arbelo, "El reclamo de la UIA por la jornada laboral de 8 horas para menores. Debates en torno a la formación obrera (1939-1945)", p. 55.

84. Puiggrós, "Peronismo: cultura política y educación (1945-1955)".

85. Ibíd., p. 67.

86. En esta caracterización coinciden Di Tella (h), Torcuato Di Tella. Industria y política, y Puiggrós y Gagliano (coords.), La fábrica del conocimiento, p. 67.

87. Cochran y Reina, Espíritu de empresa en la Argentina, p. 128.

88. Entrevista a Guido Clutterbuck.

89. Pineau, Sindicatos, Estado y educación técnica (1936-1968), y Marcela Pronko, Universidades del Trabajo en Argentina y Brasil, Montevideo, Cinterfort-Oit, 2003.

90. Entrevista a Espartaco Pineau, realizada por Roberto Elisalde, 1989.

91. Joaquín Calvagno, “Las izquierdas y la experiencia pedagógico-política de la Universidad Obrera Argentina (1938-1943)”, Encuentro de Saberes, año I, Nº 1, 2012.

92. La Fraternidad, julio de 1940.

93. Girardi, Los obreros metalúrgicos y la defensa nacional, p. 27.

94. Sobre los objetivos de la flamante Unión Obrera Metalúrgica, Boletín de la CGT, 23 de marzo de 1943.

CAPÍTULO 5

Las huelgas metalúrgicas durante el peronismo y los conflictos en torno al control obrero de la producción (1946-1955)

Las huelgas de 1946-1948, 1949 y 1954

En los años del peronismo, los trabajadores metalúrgicos cumplieron un papel trascendente en todo el proceso de conflictividad desarrollado en esa etapa que tuvo como protagonistas a los empresarios, al Estado y a los trabajadores de la UOM. Los aumentos de salarios, la discusión de nuevos convenios y la creación de comisiones internas –junto con la férrea oposición obrera a que la productividad fuera incorporada a los costos laborales– conforman el arco de problemáticas presentes en todo el período.

La trayectoria y la dinámica de los conflictos laborales pondrán de manifiesto que, en adelante, el desarrollo social y político en la Argentina ya no se podría comprender sin tener en cuenta la movilización de los trabajadores metalúrgicos.[1]

La dimensión de los problemas sociales fue tal que el reclamo empresarial denunciaba que en las plantas fabriles los obreros llegaban incluso a cuestionar la autoridad del patrón. Consideraban, como veremos más adelante, que los trabajadores se encontraban en una actitud ofensiva respecto de la institución empresarial y que determinadas instancias organizativas –comisiones, delegaciones obreras– ponían en tela de juicio la estructura jerárquica de las fábricas.

Las empresas metalúrgicas, especialmente la Siam, estuvieron a la cabeza de estos reclamos patronales, al mismo tiempo que contaron en sus plantas con destacados niveles de organización sindical. Y tal como fue señalado, los gerentes de la Siam –Sozio, Clutterbuck, entre otros– ocuparon sendos cargos en la Federación de Industrias Metalúrgicas de la Argentina, así como también fueron la voz cantante en las reuniones de representación empresarial frente al Estado y los trabajadores en aquellas instancias de negociación y/o tratamiento

de conflictos con el gremio metalúrgico.

La empresa Siam –contrariamente a la insistencia de sus apologistas respecto a considerarla como una empresa “diferente” y con “sensibilidad social”–[2] expresó y sintetizó los reclamos más duros desde la perspectiva del capital, en relación con la aplicación de sanciones a las demandas obreras. Las publicaciones y documentación del empresariado dejaron constancia de esta aseveración en profusas declaraciones, artículos e intervenciones políticas y gremiales a lo largo de todo el período estudiado.[3] Los trabajadores metalúrgicos, por su parte, sostuvieron –hacia los años 40 y 50– fuertes disputas con las patronales del sector, tal como quedó demostrado en los picos huelguísticos de 1942, 1946, 1948, 1949 y 1954 –solo por mencionar a los más contundentes en extensión e intensidad– en los que la puja capital-trabajo no solo expresó demandas salariales, sino también fuertes enfrentamientos por el control de la producción y en rechazo a las políticas managerialistas que buscaban la intensificación del trabajo obrero. Por ello, la historiografía debate sobre la naturaleza de estos conflictos. Algunos investigadores lo reducen a luchas de orden reivindicativo-salarial, centrando sus argumentaciones en las temáticas tratadas con centralidad por la prensa de los grandes diarios o simplemente por los enunciados más sobresalientes de los propios trabajadores. Sin embargo, tal como pudimos analizar en la huelga metalúrgica de 1942 y como veremos en la huelga de 1954, los reclamos obreros excedían el marco estrictamente salarial. De hecho, desde esos emblemáticos conflictos, los metalúrgicos supieron expresar –tal como dejaron constancia en su lucha los obreros de la Siam– el rechazo a las políticas productivistas de las patronales que en 1941 se presentaron bajo el nombre de plan Reynders y en 1954 bajo el nombre de productividad.

La aplicación de tecnologías de “racionalidad laboral”, así como la denominada “modernización productiva”, no tenían otro fin más que eliminar nuevas “porosidades del tiempo laboral”, intensificar el trabajo e incorporar a la fijación del salario el principio de la productividad (organización científica del trabajo). En otras palabras, centralizar desde la perspectiva del empresario un mayor control de la producción en el ámbito laboral. En este sentido, las históricas reformas de la Siam de 1941-1942 fueron un claro anticipo de las medidas impulsadas en 1954 para todas las empresas del sector; precisamente estas reformas fueron rechazadas por los obreros metalúrgicos en 1942 y también lo hicieron durante los años del peronismo.

Es debido a ello, pues, que sostenemos como problemática e hipótesis en este

libro que las motivaciones de la conflictividad, si bien expresaron reclamos salariales, a la vez los excedieron. La resistencia a la pérdida del control de la producción se manifestó de numerosas formas, especialmente a través de la discusión de los convenios colectivos de trabajo. Para ello, es fundamental considerar las particularidades que presentaban los nuevos marcos regulatorios del trabajo –en este caso el metalúrgico– sancionados durante los tiempos del peronismo. Los trabajadores metalmecánicos disputaron con argumentos políticos y gremiales las relaciones de poder en el marco del espacio fabril.

De esta manera analizaremos los conflictos en el sector metalúrgico durante la etapa peronista; identificaremos sus motivaciones, estableciendo claramente los campos y problemas de disputa en el caso particular de la empresa Siam.[4] De esta forma, destacaremos, en cada caso, los conceptos clave que caracterizaron a cada una de las etapas señaladas: 1946-1948: relaciones empresarios, obreros y Estado (convenios, huelgas e intervención de la UOM); 1948-1953: consolidación de las organizaciones obreras a través de las comisiones internas, y 1953-1955: aumento de la conflictividad y profundización de los debates en torno a la productividad.

Relaciones entre empresarios, obreros y Estado: convenios, huelgas e intervención de la UOM (1946-1948)

Los convenios colectivos como escenario de los conflictos

Gran parte de la conflictiva relación entre capitalistas y trabajadores estuvo signada por la discusión en torno a las pautas de los convenios colectivos para la rama metalmecánica. Ante cada instancia de negociación se generó un intenso debate no solo en los aspectos reivindicativos salariales, sino también acerca del rol de los trabajadores en la producción, la disciplina en la fábrica y las formas de representación, entre otras problemáticas. De conjunto, estas consideraciones expresaban, en definitiva, una disputa teórica y política sobre las relaciones de poder y la construcción particular de las subjetividades que durante el período peronista fueron puestas en juego.

Un ámbito en donde se produjeron modificaciones de peso fue en la relación de trabajo misma, por medio de la elaboración de un amplio cuerpo de normas que avanzaba considerablemente sobre la autoridad patronal […] El examen de las conquistas alcanzadas en este campo suministran un valioso elemento para comprender el grado de racionalidad de los huelguistas ya que ofrece un buen indicador del alcance de la temática reivindicativa del movimiento de protesta.[5]

En 1948 los convenios colectivos[6] ya eran un mecanismo extendido en el marco de las relaciones laborales y los realizados antes de ese año fueron escasos y ciertamente simples; los antecedentes que más se acercaron a estos acuerdos fueron los firmados por los ferroviarios: “solo los ferroviarios habían podido ampliar los derechos laborales más allá de los lineamientos existentes”.[7]

Después del triunfo peronista, las antiguas prerrogativas patronales sobre el derecho de contratar, despedir, transferir y promover la fuerza de trabajo fueron reducidas principalmente por medio de la introducción del principio de la antigüedad y la elaboración de una intrincada clasificación de tareas, comúnmente llamadas “el escalafón” que garantizaba igual remuneración por

igual tarea dentro de la fábrica y en toda la industria. Debido a que estabilizaba la posición de los trabajadores en la jerarquía laboral, el escalafón no solo disminuía la facultad patronal de administrar la fuerza laboral como una masa relativamente indiferente, sino que también dificultaba el uso de este poder como una medida disciplinaria a la que a menudo recurrían los supervisores a fin de quebrantar la voluntad de los “agitadores sindicales”.

El desconocimiento de las reformas incorporadas a los colectivos, que debieron su existencia a la movilización de los trabajadores, impide apreciar cabalmente la contribución original que hizo a la revolución peronista este socio de la alianza gobernante, después de que esta llegara al poder. Si bien no disponemos de una serie completa de convenios colectivos con la cual realizar un análisis sistemático de las relaciones de trabajo, sin embargo, existe un número suficiente de acuerdos que nos permiten distinguir las tendencias generales que se registraron en este campo […] La enumeración de las cláusulas introducidas en los convenios pone de manifiesto la magnitud de la redistribución del poder que se produjo en los ámbitos de trabajo como resultado de las huelgas ocurridas entre 1946 y 1948. También permite comprender las continuas quejas de los empresarios.[8]

Otro blanco especial de estos convenios fueron las transferencias temporarias. En el caso de transferencias individuales a un puesto superior a fin de cubrir vacantes momentáneas, todos los contratos especificaban que el trabajador mayor tenía derecho a recibir el salario establecido para esa categoría y la mayoría de los contratos hacían obligatoria la reclasificación permanente en el nivel superior que hubiera ocupado el nuevo cargo por un período de dos meses en forma continua e intermitente. Si el cambio era a niveles inferiores, no se podía disminuir el salario. En los casos en que las transferencias comprendieran a varias personas al mismo tiempo, era necesaria la aprobación previa del delegado del sindicato. Sobre el tema de los despidos, los convenios colectivos introducían escasas innovaciones, salvo la regulación de las suspensiones y la reincorporación sobre la base de la antigüedad.

Un renombrado empresario y dirigente de la Siam caracterizaba como “muy difíciles” las negociaciones por convenio con los trabajadores; consideraba que

eran instancias sumamente desgastantes y que los obreros se las arreglaban para desarrollar sus propias tácticas a fin de obtener mayores ventajas en el transcurso de estas:

–En esa primera época yo tenía bastante que ver en las negociaciones de convenios, yo era secretario de la Cámara de Industrias Metalúrgicas, de modo que discutía los primeros convenios en Trabajo y Previsión cuando Mercante era director de Trabajo y Previsión. No puedo decir que existiera nada de venalidad, por lo menos que yo haya conocido; las luchas eran difíciles, tenían sus métodos que nosotros criticábamos, nos hacían ir a las 4 de la tarde y nos tenían hasta las 2, 3 o 4 de la mañana, los dirigentes obreros venían tarde porque habían estado durmiendo, nosotros habíamos estado trabajando todo el día en el escritorio y después nos íbamos a las reuniones, nos tenían agotados; esa era una táctica; había presión de los funcionarios. Mi opinión particular es que antes del peronismo la clase obrera no había sido bien tratada por la clase empresaria y se justificaba una reacción, pero creo que la parte obrera llegó a recibir más de lo que la economía pudo, efectivamente, darle; entonces resultó contraproducente y me parece que aún hoy estamos pagando ese mal.

–Pero parece que los principales problemas ustedes los tuvieron después de la caída de Perón. ¿Fue así?

–No, durante la época de Perón también tuvimos graves conflictos.

–¿Problemas de huelgas?

–Sí, también de huelgas. En esa época estábamos ganando mucho dinero, por eso claudicábamos tanto a los pedidos que no eran razonables porque no queríamos perder producción. Después de los años 57 y 58 la empresa, pese a todo lo que pasó, era dinámica y hasta agresiva, y no se detuvo.[9]

También se introdujeron importantes beneficios suplementarios. Por ejemplo, además de las vacaciones anuales establecidas en el decreto antes mencionado, el trabajador, si era estudiante de medio tiempo, tenía derecho a una licencia extraordinaria con goce de sueldo durante el período de exámenes. Se le otorgaban excepciones similares bajo las mismas condiciones en el caso de

contraer matrimonio (generalmente, diez días) y en caso de muerte de un familiar directo (cuatro días). Además del aguinaldo, también se preveía el pago de un suplemento especial por cada año de antigüedad y una asignación mensual por cada hijo menor de quince años.

Los convenios se ubicaban en el foco de los conflictos fabriles. Su incumplimiento dio origen a paros parciales y generales, los trabajadores se abroquelaban en la defensa de sus conquistas, en particular las referidas a salarios, clasificación de tareas o insalubridad y reclamaban, permanentemente, la intervención del gobierno. El nexo entre condiciones de trabajo, organización gremial y cambio político (con la mayor intervención estatal) se estrecharon en esta etapa y […] a partir de los conflictos que se produjeron en 1946.[10]

Según el investigador británico Allan Flanders, la institucionalización de los convenios colectivos garantizaron la existencia de “un orden legal”[11] en el campo de los derechos laborales, habitualmente sometidos a la arbitrariedad y a la voluntad unilateral del patrón.[12] Por eso, para muchos analistas, y especialmente para los protagonistas que bregaron por esas conquistas obtenidas, esta nueva normativa significó una verdadera transformación social, ya que introdujo en las relaciones laborales una cuña de “coparticipación en la gestión laboral”. Otros autores moderan la interpretación y señalan también aquellos aspectos pendientes para obtener un mayor equilibrio de fuerzas en la puja entre el capital y el trabajo, como, por ejemplo, la participación obrera en la inversión o la renovación tecnológica de las fábricas:

No se puede exagerar la extensión de las reformas; estas no reestructuraron completamente el proceso de toma de decisiones en el lugar de trabajo porque dejaron fuera de la intervención del trabajador ciertas áreas claves de la política de empresa, por ejemplo, la inversión, el tipo de producto manufacturado y la tecnología empleada. De todos modos, fue ciertamente visible que a partir de ese momento, la autoridad patronal quedó sujeta a restricciones significativas, parecidas en su alcance a las que impusieron los trabajadores en las sociedades industriales más avanzadas.[13]

Al respecto reproducimos un fragmento de la entrevista realizada a un dirigente empresarial metalúrgico de la Siam. En ella se destaca la importancia política de la aplicación de los convenios en los años del peronismo y sus implicancias en las relaciones sociales de producción. Asimismo se comparan los logros obtenidos en ese proceso histórico por parte de los trabajadores con la situación anterior a 1946:

–¿Se podía competir con otros establecimientos en cuanto a salarios?

–El sistema general que se usaba era el de los convenios colectivos de trabajo que fijaban los salarios básicos, que eran discutidos a nivel nacional por la UOM y por la Asociación de Industriales Metalúrgicos; por la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas y en los últimos años por la Federación de Industriales Metalúrgicos, también a nivel nacional desde el punto de vista empresario, con la única diferencia de que se hacían las llamadas "quitas zonales" según las distintas zonas del país. Es decir, se reducían los salarios básicos por categorías en distintas zonas del país, teniendo en cuenta las características del desarrollo industrial y del costo de vida en la zona. Esto fue posteriormente muy combatido hoy en día está prácticamente eliminado, porque ya no existe como parte de los convenios colectivos de trabajo.

–Y desde cuándo existe, ¿desde la época de Perón?

–Desde la época de Perón, sí. En los convenios colectivos de esa época ya existían las quitas zonales.

–Antes de Perón, ¿existía el sistema de escalafón?

–Sí, existía; pero con la diferencia de que la retribución no era fijada por convenios colectivos sino por modalidades propias de cada empresa y por la ley de oferta y demanda, que de cualquier manera siguió funcionando por encima de los salarios básicos; la mayor demanda de cierto tipo de operario especializado, especialmente oficiales y medio oficiales, hacía que la falta de cantidad suficiente obligara a pagar por encima de lo establecido a los convenios. Esto afectaba la naturaleza del trabajo y la peculiaridad de cada una de las empresas.[14]

La discusión en 1946 y 1947 sobre el salario de los metalúrgicos implicó un acalorado debate sobre las pautas de dichos aumentos. En muchos casos tanto los patrones como los trabajadores terminaron solicitando el arbitraje del Estado.

Las publicaciones empresariales de la época (Metalurgia y Mundo Metalúrgico, entre otras) hacen referencia –ya en 1947 y con el inicio de discusión del convenio colectivo– a un petitorio presentado por la UOM en el que expresaban sus diferencias con la propuesta empresarial. También destacaban una inquietud, que se constituyó en el leitmotiv de los reclamos de las patronales durante este período: la existencia de las comisiones internas por fábrica. Los empresarios plantearon, en todo momento, una controversia sobre estas formas de representación obrera cuestionando su legitimidad y afirmando "que solo tratarían con los delegados del sindicato".[15]

Para el convenio de 1947, las propuestas y condiciones de los patrones era fijar aumentos entre el 15 y 65%, según las categorías; la UOM afirmaba que, "vista la propuesta irrisoria de la patronal en lo que a sueldos se refiere y que a la vez pretende con esto seguir dilatando estas actuaciones [para alcanzar algún acuerdo]", entendía que es una provocación que podía derivar en medidas de fuerza. El gremio atribuía a "las razones de intransigencia patronal, lo bajo de los sueldos de empleados de la industria metalúrgica" y afirmaba que "no se responsabilizan por las situaciones posteriores que puedan surgir", dejando abierta la posible convocatoria a una huelga del sector.

El 22 de marzo de 1947 y en el marco de las negociaciones entre patrones y trabajadores se presentó un acta en la que los delegados rechazaron de manera contundente la propuesta de la patronal.

Entre los representantes del sector empresarial se destacaba Guido Clutterbuck, dirigente de la Siam, como uno de los voceros del conjunto de las empresas metalúrgicas. La relación entre el pensamiento del principal hombre del staff de la firma y el conjunto de la representación de fábricas del sector metalúrgico queda ratificado a través de los propios archivos de la empresa e incluso en las entrevistas realizadas años después a los mismos dirigentes. Por lo tanto, en esta coyuntura podemos afirmar nuevamente que el parecer de la Siam es el mismo que las federaciones de la rama y la opinión de la rama es semejante o igual a la de la propia firma Siam Di Tella.

La revista Metalurgia, vocera de los intereses empresariales, denunciaba la solicitud obrera de aumentos al margen del convenio, señalaba la anormalidad del pedido y enfatizaba su preocupación porque muchas de las nuevas demandas de mejoramiento salarial eran llevadas a cabo por las comisiones internas:

Los reclamos por salario son impulsados por las comisiones internas […] y acompañados de manifestaciones en el sentido de que los obreros trabajarán a desgano de no verse satisfechos en sus demandas.[16]

Precisamente 1947 fue uno de los años en los que la aplicación del nuevo convenio metalúrgico se tradujo en la expresión de las tensiones existentes en el marco de un modelo económico de desarrollo industrial por el que, tanto empresarios como trabajadores, reclamaban –desde diferentes perspectivas– las iniciativas en el control de la producción desde varias décadas atrás.

Sin embargo, la constitución de un nuevo bloque social de ruptura –el peronismo– respecto a las alianzas sociales de períodos anteriores no implicó en los hechos que la indefectible dinámica del capitalismo adquiriera una dimensión de "armonía de clases", tal como lo manifestara Juan D. Perón desde la presidencia de la Nación. Es más, el conflicto social obrero-patronal durante estos años adquirió una virulencia tal que atravesó la dimensión política e instaló una profunda disputa que con creces excedió el marco de las pautas laborales instituidas.

Son más que elocuentes las estrategias discursivas de las que se valió la patronal para impugnar lo que consideraban una afrenta obrera –a partir de sus propuestas de nuevo convenio en 1947– a las relaciones de orden y disciplina fabril, espetando, incluso, cierto desafío obrero a las consideraciones del propio Perón. Los empresarios a través de sus principales emisarios, en este caso uno de los gerentes más importantes de la Siam, señalaban al respecto:

El nuevo convenio […] enfrenta abiertamente las exhortaciones del Sr. Presidente de la Nación J.D. Perón, pues mientras su excelencia invita a los obreros a aumentar la producción, estos, por órgano de las comisiones internas

que representan al sindicalismo en las fábricas, plantean cuestiones fuera de lugar que no hacen sino reducirlo o –empleando el mismo término del Excelentísimo Sr. Presidente de la Nación– sabotearla y no solo se limitan a prometer un aumento de producción si se accede a sus requerimientos […] Firmado: Guido Clutterbuck.[17]

Esta nota firmada por representantes de la Cámara Metalúrgica de la Argentina es clave ya que nos adelanta una serie de problemáticas centrales, no solo en la relación obrero-patronal sino respecto de la naturaleza política del bloque social del gobierno peronista. En la cita advertimos, por ejemplo, que los empresarios buscaban un soporte a sus denuncias en las palabras del propio Perón, señalando un virtual desafío a su autoridad en caso de continuar con cualquier forma de protesta. Apelaban a la denominada "teoría de la armonía social"[18] entre el capital y el trabajo y, sobre todo, al discurso de Perón invocando la disciplina laboral. Esta fue una estrategia recurrente por parte de los empresarios y tuvo como finalidad reforzar sus posicionamientos productivistas, alentados con energía ya desde 1947, y no desde 1954 como habitualmente se menciona en la historiografía especializada.

Otro aspecto señalado en el citado texto de la Cámara empresarial y que ocupará un lugar relevante en la compleja trama de disputas fueron las representaciones sindicales denominadas "comisiones internas". Para los empresarios estas formas de participación obrera directa y por planta se constituyeron en las causantes del "desborde de los acuerdos institucionales" en las relaciones con la dirigencia empresarial; por ello, las organizaciones patronales sindicaban a los delegados de estas comisiones como verdaderos "saboteadores".

La rúbrica de esta nota fue realizada nuevamente por uno de los representantes de la Siam Di Tella. En esta firma y la metalúrgica La Cantábrica, las comisiones internas tuvieron una importante participación e, incluso, desde los años 40 un destacado protagonismo en las medidas de fuerza llevadas a cabo por la UOM. La Siam fue una de las empresas en las que la organización de las comisiones internas alcanzó una considerable magnitud, incluso constituyéndose en referencia de otras instancias de delegación obrera. Los propios empresarios admiten esta situación:

Las ventas fueron tales que los obreros empezaron a pedir mejorías en los salarios y premios: los delegados obreros habían hecho su cuartel general en la Siam pues les interesaba trabajar en una gran compañía y no dedicar su tiempo en pequeños talleres con pocos obreros. Pensaban que una gran fábrica como la nuestra podría recoger más frutos que en otros lados: hemos tenido muchas molestias y continuas luchas por las demandas exageradas de los delegados.[19] (El subrayado es nuestro)

Las comisiones internas y la resistencia a la ley fabril

Ahora bien, es sabido que las formas de representación del trabajo a través de delegaciones por fábrica fueron parte de la historia del movimiento obrero. Pero ¿qué fue lo diferente con estas comisiones? ¿Por qué la patronal reaccionó con tanto énfasis, afirmando que se estaba poniendo en juego el orden y las jerarquías de las fábricas, si, a la vez, el discurso peronista invocaba la conciliación y armonía entre las clases sociales?

Una de las explicaciones –planteada por diferentes corrientes historiográficas– sostiene que pese al discurso integrador del proyecto peronista, este significó en los hechos un proceso de fuerte politización en las relaciones laborales. O dicho de otro modo, en esta etapa se puso fin, eventualmente, a la unilateralidad patronal a la hora de fijar pautas salariales y condiciones de trabajo fabril, debido al fuerte protagonismo obrero.

Las comisiones internas cumplieron un rol fundamental en el ejercicio y la disputa por el control en los lugares de trabajo, a la vez de constituirse en una de las causas centrales de la oposición a la patronal.

La creación de estas comisiones directamente integradas a la estructura del sindicato aseguró importantes beneficios tanto a los trabajadores como a las organizaciones gremiales: aumentó la eficacia de estas para proteger los derechos económicos y sociales del trabajador dentro del sistema de producción y creó un vínculo permanente entre los dirigentes y las bases.[20]

La acción de las comisiones internas expresó una forma de control obrero para garantizar la aplicación de la legislación laboral y los convenios colectivos acordados por los gremios al incorporar en la fábrica una representación orgánica de delegados que podían discutir con las patronales sin temor a que se

tomaran represalias. En el caso en que hubiera situaciones en las que no se encontraran soluciones, los delegados podían recurrir a una instancia local o nacional del sindicato. La existencia de estas comisiones fue una forma de participación directa y vinculó del mismo modo al sindicato con el conjunto de los trabajadores e “hizo posible que los militantes estuvieran al tanto de las preocupaciones de sus bases”.[21]

La implantación de las comisiones internas fue resultado directo de las presiones obreras, aunque no se vio beneficiado por un respaldo legal en el régimen de asociaciones profesionales. El régimen no hacía referencia explícita a las comisiones, y los sindicatos argumentaban a favor de ellas basados en una cláusula del artículo 49 que garantizaba a los trabajadores el derecho a elegir a sus representantes, aunque no se aclaraba el nivel ni el tipo de funciones. Los patrones se opusieron tenazmente a ellas y solo aceptaron otorgarles un reconocimiento legal limitado hacia 1947, cuando comenzaron a incluirlas en las negociaciones colectivas de los sindicatos más poderosos. Hacia fines de 1950 su presencia se extendió a la mayoría de los sectores.

Fue uno de los logros más trascendentes del movimiento obrero después de 1945. La relevancia de esta conquista se aprecia mejor si se considera que la aspiración a un control obrero en el lugar de trabajo no había sido aún satisfecha en la mayoría de los países de América Latina.[22]

Los empresarios exhortaban a la UOM a limitar sus demandas, de modo de no establecer cambios en los acuerdos realizados en el marco de las convenciones colectivas de trabajo. Y enfatizaban la necesidad de “no patrocinar petitorios de aumentos de salarios que modifiquen las condiciones del convenio celebrado”, en clara referencia a los reclamos de los obreros por planta a través de las delegaciones por empresa. La oposición patronal a las comisiones internas fue de tal magnitud que incluso llegaron a solicitar la intervención de la Secretaría de Trabajo para que “aclare sus alcances y atribuciones”.[23]

En las protestas empresariales se evidenciaba un reclamo al propio gobierno por haber permitido y alentado el proceso de representación obrera a través de estas formas de organización directa y por planta. La documentación empresarial

suscripta por toda la dirigencia metalúrgica y, especialmente, por la gerencia de la Siam Di Tella argumentaba su oposición con algunos datos históricos sobre los orígenes de estas comisiones:

Desde hace algunos meses funcionan en todos los establecimientos metalúrgicos comisiones internas de obreros con relaciones y reconocidas en virtud de la resolución de esa secretaría [de julio de 1946] […] Hay comisiones internas que no ajustan su cometido a la función específica que les corresponde y, en vez de contribuir a la mejor armonía entre patrones y obreros por el leal cumplimiento de las obligaciones de unos y otros, se arrogan derechos y atribuciones […] Que ninguna legislación les acuerda, desvirtuando totalmente las finalidades que motivaron su creación y transformándose en fuente de desorden, indisciplina y anarquía.[24]

Esta documentación daba cuenta de las comisiones existentes en las empresas metalúrgicas –la Siam, por ejemplo– desde 1946, incluso con el aval de la normativa oficial que les reconocía su existencia. Asimismo, las patronales alertaban respecto a los riesgos y desbordes que estas significaban para la disciplina fabril. El desorden y la indisciplina comenzaron a ser parte de los argumentos que utilizaron los empresarios para cuestionar a estas incipientes delegaciones obreras. Incluso durante 1947, la documentación cita casos –extendidos en diversas fábricas, según señala– en los que las propias comisiones internas sancionaban por diferentes faltas a los propios obreros: la decisión de fijar sanciones por las comisiones “sería aceptar una usurpación de la autoridad patronal que haría ilusoria la disciplina, el orden y respeto”.[25] E insistían con el tema de la falta de disciplina, ya que fue recurrente a lo largo de los dos gobiernos peronistas: “La necesidad de delimitar expresa minuciosamente las atribuciones de los organismos representativos de los obreros en sus relaciones directas con el empleador”.

Con estas sugerencias, los empresarios nuevamente reclamaban el control y límite de las comisiones. Entendían que esas formas de participación “distraían” del trabajo a una buena cantidad de obreros por fábrica. Algunos años después, Torcuato Sozio nos recuerda su parecer sobre este proceso:

–¿El que tomaba parte de una comisión interna no trabajaba?

–Sí. La comisión interna no era tan grande; porque existía la comisión interna y el cuerpo de delegados. Esos delegados de sección no tenían licencia gremial, ellos tenían obligación de trabajar, pero en la práctica este trabajo se veía disminuido por lo menos por el 50% porque el 50% restante estaba pidiendo autorización al capataz para reunirse con los compañeros en los lugares especiales designados para reuniones y además siempre estaban actuando en plan de agitación.

–Eso debería significar mantener como quinientas personas.

–No tanto; pero en caso de Avellaneda yo diría cerca de doscientas [de unos 3.500 trabajadores]. Eso tuvo una gravitación muy negativa en ese período.[26]

1948 fue un año de alta inestabilidad para los trabajadores metalúrgicos. Los empresarios argumentaban que fue un período en el que tuvieron altos costos debido a los elevados salarios y a la realización de fuertes inversiones; de allí que en numerosas plantas los patrones se opusieron y no dieron cuenta de las mayores subas salariales, pese a ser acordado con las cámaras empresariales, los sindicatos y el Estado:

–En el 47 hubo grandes aumentos de jornales e impuestos y a pesar de eso invertimos mucho más en máquinas y en stock e hicimos otra emisión de acciones preferidas y en ese momento hicimos la emisión de acciones diferidas que eran las acciones, en realidad, de control. Pero el ingeniero Di Tella quería que estas acciones tuvieran última preferencia, o sea, que en caso de liquidación de la sociedad fueran las últimas en cobrar; recibían así no un 7% de interés o igual que las acciones ordinarias; pero eran las últimas en cobrar. En el 48 tuvimos muchos problemas con la mano de obra, aumentó el costo.

–¿Problemas laborales?

–Sí. Según las cifras que tenemos nuestro los costos aumentaron, la mano de

obra aumentó el 72%. Tuvimos que pagar aumentos retroactivos, hubo mucho ausentismo, nos quejamos en esa época del poco rendimiento de la mano de obra y teníamos que contrarrestar haciendo más inversión en máquinas para ahorrar mano de obra. Otra vez hicimos una emisión de acciones preferidas, esta vez de 25 millones de pesos.

–Ya estamos en pleno período peronista.

–Sí, en el 48.

–¿Tuvieron conflictos laborales?

–Sí… estos eran conflictos pero no necesariamente declarados, eran conflictos que se resolvían pero mientras tanto teníamos alto ausentismo. Los aumentos retroactivos había que pagarlos con mucha retroactividad. En ese año nació SIAT, en ese momento era la fábrica más moderna del mundo para fabricar caños con costura, caños de gran diámetro, hoy todavía es una de las mejores fábricas del mundo dentro de su tipo.[27]

En ese año, mientras se debatían los términos del convenio paritario y se cuestionaba a las comisiones, los trabajadores presentaron un petitorio reclamando un conjunto de mejoras, sobre todo salariales, y rechazaron los criterios para la organización de la producción.

Frente a esta situación, la Cámara Metalúrgica planteó que de concederse el petitorio habría problemas de competencia productiva e inflación. Además, denunciaba que los obreros se tomaban atribuciones que eran privativas del Congreso Nacional al fijar pautas salariales y criterios para organizar la producción.

La propuesta de los trabajadores se tradujo en la elaboración de un escalafón nuevo:

Oficial mínimo dividido en dos categorías	A:	2,35 $ y
	B:	2,10 $

Medio oficial	1,90 $[28]

Los empresarios lo consideraron una exageración y salieron a cuestionar el planteo obrero, nuevamente, a través de la palabra y representación de Guido Clutterbuck, de la Siam Di Tella.

La Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas entendía que los cambios que estaban sucediéndose en el gobierno de Perón no estaban dentro de sus reivindicaciones; por ello, deseaban "apurar" la decisión de algunas leyes clave para el sector, a la vez que dejaban constancia de los puntos en los que no estaban dispuestos a negociar. Proponían solicitar al gobierno que al reglamentar la Ley de Asociaciones Profesionales se tuviera en cuenta la no sindicalización conjunta de obreros y empleadores.

Recordemos que por estos años, la sindicalización mixta era una propuesta que impulsaba el gremio metalúrgico, reclamando la incorporación gremial de los capataces. Para los empresarios esta medida era inaceptable. Con este tema nuevamente se ponía en juego la cuestión de las jerarquías y la disciplina en la planta, tal como veremos más adelante.

Otro de los tópicos a los que se oponían las cámaras empresariales era a "la necesidad de proscribir la afiliación obligatoria". Para los empresarios era una forma de evitar el fortalecimiento económico de los gremios; el fuerte crecimiento gremial al cabo de un año y medio les prefiguraba a los empresarios la fortaleza sindical que sobrevendría, robustecida en este caso con el incremento de ingresos económicos regulares y obligatorios (cuota sindical) para todos los trabajadores.

Por último, y contrariamente a lo reseñado por una parte importante de la producción historiográfica, los empresarios afirmaron en 1948 que la única posibilidad de otorgar mejoras salariales y cambios en las condiciones de trabajo solamente se concretaría a partir de obtener mayores rendimientos en la productividad.

En una entrevista publicada por la revista Mundo Metalúrgico, Aquiles Merlini –dirigente destacado del sector– se refería enfáticamente a la existencia en esos años (1946-1947) de una muy baja productividad de los obreros, a la vez que solicitaba el ingreso de inmigrantes, sin duda como una forma de abaratar la mano de obra, ampliando las reservas de fuerza de trabajo obrera.

Hacia 1949 la insatisfacción patronal se profundizaba. Argumentaban el excesivo incremento de los costos laborales en los tres primeros años del gobierno y en sus críticas responsabilizan a la política oficial sindicando a los obreros y sus comisiones internas como los principales responsables de esta situación. En diversos medios y publicaciones manifestaban que el costo de la mano de obra en la industria metalúrgica era excesivo.

La Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas realizó en 1949 un estudio en el que determinaba la naturaleza de los aumentos en los últimos tres años y destacaba el porcentaje de los aumentos directos e indirectos que las nuevas condiciones mínimas de trabajo representaban sobre los salarios, también mínimos, fijados desde el convenio de agosto de 1946:

Ha llegado así a la comprobación de que el aumento promedio del salario mínimo directo en todas las categorías de obreros, en un lapso de dos años, fue de 51,38%, y sumándole las cargas adicionales representadas por otros beneficios (escalafón, licencias extraordinarias, salario familiar, etc.), que alcanzan al 16,58% y el costo indirecto nuevo por aumento de la tasa de aprendizaje e impuesto universitario (2,57%), se llega al extraordinario porcentaje de 70,53%, representativo del encarecimiento operado en el costo de la mano de obra obrera en el breve período indicado.[29]

Los trabajadores, por su parte, señalaban al empresariado que estos aumentos en nada afectaban los elevados márgenes de ganancia de un sector que se encontraba en expansión. La patronal consideraba que bajo estas condiciones de producción las posibilidades de competir con el mercado internacional se verían seriamente comprometidas, a la vez de puntualizar que era responsabilidad de la Dirección de Trabajo el cumplimentar a través de resoluciones los aumentos salariales y su oposición a cualquier forma de aumentar la productividad.

Las ventajosas condiciones de trabajo obtenidas por los obreros e impuestas por resoluciones de la Dirección General de Trabajo y Acción Social Directa, de la Secretaría de Trabajo y Previsión, ya que voluntariamente los industriales no las hubieran aceptado, al abultar tan desproporcionadamente el costo de la mano de

obra, han anulado virtualmente toda posibilidad de competencia con la importación, pues los altos salarios y los no menos altos precios de la materia prima no dejarán margen ni para intentarla, dentro de un régimen aduanero que, aparte del absurdo que señalamos más arriba, mantiene aforos y derechos que con pocas modificaciones son los mismos que regían hace más de treinta años.[30]

Hacia fines de 1948, la tensión entre obreros y empresarios no disminuyó, especialmente en la zona sur del conurbano bonaerense, donde se encontraban las fábricas más importantes, como fue el caso de la Siam. Decididos a dar batalla por lo que consideraban sus derechos, los trabajadores, pese a las exhortaciones del propio gobierno peronista, llevaron a cabo medidas de fuerza tendientes a garantizar aumentos salariales, evitar que prosperase la relación entre productividad y mejoras (reivindicación clave de los patrones), y disputar desde varios frentes la autoridad, los tiempos y la hegemonía de los empresarios en las plantas. Los trabajadores sentían que eran nuevos tiempos, que la lucha que llevaban adelante no era solamente económica sino también política.

Finalmente, los trabajadores metalúrgicos convocaron a una huelga los días 3, 5 y 6 de noviembre de 1948, la cual fue rechazada, como era de esperar, por los empresarios metalúrgicos, pero que contó con algunas particularidades que habrían de repetirse. El fin de esta huelga no satisfizo las demandas de las diferentes seccionales de la UOM involucradas. El paro fue total, pero las formas de acuerdo para el levantamiento generaron resquemores en diversos sectores fabriles. Por ello, numerosas comisiones internas pertenecientes a grandes plantas de la zona sur del conurbano bonaerense, como por ejemplo la Siam Di Tella, La Cantábrica, entre otras, llamaron a continuar la huelga. Esta situación provocó un fuerte rechazo desde varios sectores gremiales, especialmente la dirigencia nacional de la UOM, que incluso fue declarada ilegal por el propio gobierno. Así trató el tema la prensa empresarial:

Otra huelga injustificada: […] Como se recordará, la resolución del Director General de Trabajo y Acción Social de la Secretaría de Trabajo y Previsión de fecha 15 de noviembre del año próximo pasado no fue acatada por una parte de los obreros de [la Siam de] Avellaneda, a pesar de ser ampliamente generosa respecto a sus demandas, y resolvieron continuar la huelga, alzándose contra

esa resolución y contra las directivas de la Unión Obrera Metalúrgica que dispuso la vuelta al trabajo. Después de varias exhortaciones infructuosas de los industriales para que los obreros retomaran sus tareas, la delegación de Avellaneda de la Secretaría de Trabajo y Previsión declaró ilegal el movimiento y autorizó a los patronos a reemplazar a los huelguistas. Así hicieron estos en algunos casos, y la labor se normalizó después de varios días, quedando cesantes los más remisos.[31]

Numerosas crónicas sobre la conflictividad obrera se detienen en 1948; sin embargo, el proceso de tensión social fue constante. En muchos casos no se expresó a través de huelgas, sino en acciones como el trabajo a desgano, boicots e incluso huelgas parciales por planta y por distritos.

De esta manera, los numerosos y extendidos conflictos localizados en los primeros años del gobierno peronista expresaron una fuerte lucha por la redistribución de los recursos, por ello asumieron un carácter de clara ofensiva obrera y con altos niveles de politización del circuito laboral. De allí que las discusiones en torno a los convenios excedieran los marcos institucionales, ya que como decían los trabajadores, "se sabe cómo comienzan pero no cómo terminan".[32] Este proceso de profundización del conflicto social contó, también, con un neto involucramiento de la esfera estatal y gubernamental como terreno propicio para su desarrollo, además de proveer, en numerosas circunstancias, recursos y jurisprudencia en favor de los trabajadores. Los tribunales laborales o las recurrentes convocatorias a arbitrar en los momentos de tensión social fueron algunos de los indicios que demuestra el activo papel del Estado en este proceso. Así lo argumentan especialistas en estas problemáticas:

Es insostenible adjudicar a la ola de huelgas una función predominantemente expresiva más que instrumental. Los paros y huelgas que promovieron no fueron una reacción defensiva sino más bien un desafío a la distribución de los recursos materiales y de autoridad en el sistema de producción […] Los contratos de trabajo se firmaron en un contexto de acción y de lucha, ampliando en gran medida la legislación social promulgada por el gobierno. Se pueden describir los resultados sociales de este proceso como la convergencia de recursos movilizados desde arriba por el gobierno y las energías canalizadas desde abajo

por los sindicatos […] la continuidad de los sindicatos como instrumento de la lucha socioeconómica permitió que el movimiento obrero organizado no fuera afectado por las fuerzas paralizantes que generaban sus vínculos con el Estado.[33]

En definitiva, los empresarios, por su parte, sostenían que más allá de la naturaleza de las intervenciones estatales, en los años del peronismo se habían alterado las jerarquías en las empresas y que las comisiones internas y las políticas sociales que les otorgaban legalidad habían creado una suerte de quiebre en la ley fabril. Especialmente objetaban, en el caso de la empresa Siam, aquellas instancias de organización obrera que dentro de la fábrica cuestionaban y disputaban los criterios de autoridad del capital para fijar unilateralmente los términos del control de la producción y la distribución de los beneficios.[34] Respecto a este tema, recuerda Torcuato Sozio:

Lamentablemente en la época de Perón se dio una suerte de ruptura de jerarquías dentro de la fábrica. Ese es uno de los cargos que se puede hacer al período peronista; porque se distorsionó el manejo de la autoridad dentro de las fábricas como consecuencia de la intervención de los capataces en el mismo sindicato y como consecuencia de una protección indiscriminada a las peticiones obreras en los conflictos que podían estar originados en la aplicación de ciertas normas básicas de disciplina, orden y autoridad dentro de la fábrica.[35]

Según Sozio, la Siam Di Tella estaba de acuerdo con ciertos enfoques de la política social de Perón, pero no coincidía con la modalidad que el gobierno seguía. Por ejemplo, cuestionaba los reiterados arbitrajes ejercidos por el Ministerio de Trabajo a favor de los obreros y rechazaba el accionar de las comisiones internas cuando había algún tipo de conflicto gremial con la empresa. Tampoco coincidía con la constante “intromisión obrera” en las discusiones sobre los criterios de producción, productividad y distribución de la rentabilidad.

Bajo el gobierno peronista, la presión de los trabajadores encontró soporte político y legal para llevar a cabo un claro cuestionamiento a las normativas de los tiempos de trabajo y productividad impulsados por el capital. Así, por

ejemplo, el sistema de premios se implementaba con la fijación de ciertos topes de producción a partir de los cuales la empresa otorgaba determinados beneficios a los trabajadores de todas las categorías. Sin embargo, la queja de la patronal se basaba en que cuando decidían aumentar esos topes productivos, los trabajadores comenzaban a boicotear la producción o incluso a detenerla, contando en muchas oportunidades con el aval de las autoridades gubernamentales:

El sistema de premios lo usábamos en cierto momento en que la actividad productiva de los obreros, incluyendo todas las categorías desde peón hasta oficial, era más bien reducida como consecuencia de una cierta deformación que había dentro de la fábrica con respecto a los problemas disciplinarios y de autoridad, el problema de la aplicación de premios dio buen resultado, pero se fue deformando porque como en algunos sectores estaba basado en la aplicación de tiempos la intervención de los obreros hizo que la modificación de los tiempos resultara muy difícil y prácticamente imposible por la intervención también del sindicato y una cierta indiferencia de la Secretaría de Trabajo, e incluso se llegó a porcentajes sobre el salario real.[36]

El empresario insiste en sus referencias a la época, en las dificultades y los obstáculos que las comisiones internas, el sindicato y hasta el gobierno ocasionaban en las plantas si se intentaban modificar los ritmos laborales. A la vez que destaca el contraste con lo sucedido luego de la caída del peronismo y la emergencia de nuevas estrategias empresariales para relacionarse y acordar con sectores moderados del gremialismo peronista y proclives a la negociación, tal como sucedió con el metalúrgico Augusto T. Vandor:

La fijación sobre la cual se mide el premio era obstaculizada por los obreros, cuando se trataba de corregir por considerar que el tiempo era excesivo o corregirlo como consecuencia de la incorporación de nuevos métodos de sistemas […] los obreros tendían a mantener los tiempos viejos, hacía que el porcentaje pasara a ser un incentivo a una verdadera regalía […] Existía en esa época lo que se llama el automatiempos, es decir, personal especializado en tomar tiempos que iba a controlar para que estuviese adecuado a un porcentaje

razonable […] cuando el tiempo se modificaba ahí es donde empezaba el entorpecimiento por vía de los obreros, de los delegados de las comisiones internas, de los dirigentes sindicales y en última instancia en la indiferencia del gobierno […] Los obreros se negaban a aceptar la modificación de los nuevos tiempos […] el que tiempo después comprendió la necesidad de mantener los tiempos y no entorpecer los incentivos fue Vandor.[37]

Consolidación de las organizaciones obreras a través de las comisiones internas (1948-1953)

Cuatro o cinco meses después de la última huelga de 1948 comenzó a gestarse un nuevo movimiento huelguístico. Las comisiones internas, tal como fue señalado en el caso de los metalúrgicos, generaron instancias de democratización desde las bases que cristalizaron una sólida organización entre los trabajadores. Desde estos ámbitos de democracia directa se fue gestando una "experiencia de clase" y consolidación del poder obrero en las plantas. Los empresarios podían comprobar que las negociaciones y los acuerdos que se establecían con los dirigentes debían tener su correlato de ratificación indefectible en las diferentes plantas metalúrgicas.

Según los patrones, estas nuevas instancias de resistencia eran encabezadas por grupos que realizaban reclamos por fuera de las reivindicaciones estrictamente económicas, y afirmaban que a eso se debía que tuvieran continuidad. Sin embargo, lo que los patrones no decían era que cada medida de fuerza tenía como consecuencia el despido o la suspensión de numerosos delegados y activistas de fábrica, con lo cual era presumible que una vez suspendidas las instancias de huelga, el conflicto continuara en aquellas seccionales o plantas que se vieran afectadas por estos motivos. Esto fue lo que ocurrió en las empresas metalúrgicas en octubre de 1949 cuando los trabajadores decidieron ir a la huelga.

Una vez desatado el conflicto, los empresarios de la Cámara Metalúrgica repudiaron la huelga y la denunciaron enviando telegramas de aviso a la policía y al gobierno. Los argumentos que sostenían señalaban como responsables –nuevamente– a las comisiones internas, e incluso diferenciaban y les quitaban responsabilidad política y gremial a las delegaciones tradicionales de la UOM:

La huelga era encabezada por elementos bien conocidos, a fin de lograr la

reincorporación de los obreros que no se reintegraron oportunamente a sus tareas […] Con espíritu de tolerancia y para evitar situaciones desagradables, aun a costa de no mantener con la rigidez debida principios de disciplina inalienables, fueron readmitidos muchos de los obreros en aquellas condiciones. Pero no se dieron por conformes los promotores del movimiento y exigieron el ingreso de la totalidad, especialmente en la S.A. Talleres Metalúrgicos San Martín, donde se realizaron algunos paros parciales a fines de marzo para presionar a la empresa. No habiendo logrado el resultado apetecido, un llamado congreso de delegados dispuso, sin intervención de la Unión Obrera Metalúrgica, un paro general de una hora de "brazos caídos" el viernes 2 para continuar como huelga general a partir del día siguiente.[38]

Los constantes aumentos salariales obtenidos por los trabajadores en su conjunto y, en particular por los metalúrgicos, tuvieron como respuesta de los empresarios la conocida estrategia de trasladar los aumentos a los costos de producción, generando un alza de precios y, por consiguiente, condiciones para una espiral inflacionaria. Tanto los trabajadores como el gobierno reclamaron y se opusieron a las medidas de las patronales, al punto que desde el Estado debieron sancionar disposiciones en los que se obligaba a los empresarios a absorber los incrementos de salario otorgado a los obreros. Las revistas empresariales reflejaron, una vez más, y con contundencia, su oposición a las políticas de gobierno e insistieron en la necesidad de que los reiterados aumentos salariales y demás beneficios obreros pudieran ser trasladados a los precios:

Desde mediados de junio del último año el decreto 15.717, por el cual se establecen a partir de esa fecha los aumentos de remuneraciones del personal deberán ser absorbidos por los beneficios de la empresa o patrono, prohibiéndose expresamente su traslación a los precios […] Y en lo sucesivo su vigencia será contraproducente porque desaparecido el pequeño margen de ganancia que pudo destinarse a aumentos de salarios, será imposible que los industriales accedan a nuevas peticiones […] Ha llegado el momento de comprobar si es justificado un nuevo aumento de salarios. Los industriales opinan que no, negativa que fundan en el desapego a las tareas demostrado por los obreros, que desean trabajar la menor cantidad de días posibles, aprovechando las fiestas de cualquier carácter para holgar y también muchos días hábiles. Pero si no fuera así, y si las

autoridades consideran necesarios nuevos aumentos, es imprescindible que se autorice su traslación a los precios derogando en ese efecto el decreto 15.717, pues de otra forma la industria metalúrgica no los podrá soportar.[39]

Esta línea de oposición de los agrupamientos empresariales, como vemos, fue una constante tanto en el primero como en el segundo gobierno peronista. Los acuerdos entre el capital y el trabajo –en clave de alianza de clases– que representó al peronismo deben ser interpretados bajo una perspectiva en la cual el conflicto no solamente estuvo presente sino que además ocupó un lugar trascendente y continuo. Era claro para los empresarios que la lógica económica del "círculo virtuoso" de impulsar una mayor producción y consumo les resultaba redituable, pero lo sería aún más –entendían– si lograban disciplinar a los trabajadores.

Por ello, en cada discusión por la renovación de los convenios colectivos se producían extensas disquisiciones teóricas acerca del modelo de desarrollo que se estaba construyendo bajo el peronismo y cuál era el más adecuado para el crecimiento del país. A la vez que se desataban virulentos enfrentamientos entre trabajadores y empresarios por la redistribución de los beneficios y las relaciones de poder en el marco del sistema fabril.

Muchos economistas,[40] al analizar en retrospectiva el modelo industrializador peronista, destacan una fuerte debilidad: la falta de reinversión de capital, que explican como una consecuencia de su opción de invertir en política social. Empero, lo que no observan muchos de estos estudios es que precisamente la cuestión social era constitutiva de la alianza peronista ya que los trabajadores fueron uno de sus soportes centrales.

De allí que el empresariado encontrara oposición en cada una de sus propuestas de maximizar la productividad y poner coto al creciente poder fabril de los obreros. En muchos sentidos, las tensiones de la alianza social constituida por empresarios y trabajadores, más que en una línea de acuerdos, se tradujo en una permanente resistencia a la pérdida del control del trabajo frente al capital; proceso exacerbado por una fuerte politización del circuito productivo que colocaba al capital en situación de revisar sus criterios de reproducción e incluso de la propia gestión de acumulación.

Las nociones de propiedad social, control de gestión, comisiones internas si bien no pusieron en tela de juicio –al menos en lo teórico– la propiedad de los medios de producción del sistema, sí subvirtieron las reglas de juego tradicionales, sobre todo respecto de la administración de poder en la planta y el rol que el Estado jugó en la (re)definición de la legislación social en ese entonces. El caso de la Siam Di Tella es elocuente, y a través de ella podemos hacerla extensible, al menos, a las empresas metalúrgicas más importantes, tal como lo prueba la documentación de las cámaras metalúrgicas y las publicaciones del sector citadas en esta investigación.

Según la visión de los empresarios, la resistencia de los trabajadores a los controles de la producción fue caracterizada por estos como actos de "holgazanería", llevados a cabo con "lentitud y desgano", o simplemente como oposición a las propuestas de organización laboral de la patronal. Por ejemplo, en una de las tantas sesiones de ajuste al convenio metalúrgico, los empresarios sugerían incorporar textos referidos a la necesidad de que los trabajadores se adapten a diferentes tareas: "que ejecuten dichas tareas […] en las mismas condiciones de rapidez y precisión que los obreros de dicha categoría".[41]

La publicación también destacaba el cuestionamiento obrero frente a propuestas de la patronal, como por ejemplo la rotación laboral en la planta:

En muchas ocasiones han llegado quejas de los industriales por la negativa obrera a efectuar otras tareas que no son las que habitualmente realizan […] se han observado resistencias cuando el patrono hizo uso de un derecho inobjetable cuando necesita destinarlo a otra máquina. (el subrayado es nuestro)[42]

La rotación en las tareas ha sido siempre un tema de controversia entre obreros y patrones, de allí que no sea extraño que las demandas de polifuncionalidad estuvieran presentes también en la discusión de los convenios de trabajo:

En sectores importantes de la industria se está planteando un problema totalmente artificial al negarse algunos obreros a atender las líneas de máquinas automáticas que por sus características requieren únicamente la periódica

intervención de obrero para su alimentación, pretendiendo limitar su tarea a una sola máquina. Esta actitud inexplicable contraría la razón misma de la mecanización industrial, cuya finalidad es precisamente ahorrar mano de obra, y atenta contra el progreso. Por lo tanto debe llegarse a establecer un nuevo convenio, que el obrero no pueda negarse a atender y supervisar tantas máquinas automáticas como lo permitan las características de la misma.[43]

En los conflictos laborales de 1949 –también escasamente mencionados por la historiografía sobre el tema–, nuevamente la patronal metalúrgica señalaba como responsable de las prácticas huelguísticas a las comisiones internas. De allí que la discusión obrero-empresarial para la elaboración del nuevo convenio colectivo de 1949 obtuvo la propuesta de las cámaras metalúrgicas –la dirigencia de la Siam fue vanguardia en estos planteos– de regular la existencia y el funcionamiento de las comisiones:

A los efectos de mejorar la disciplina interna de las fábricas, consideramos también necesario incluir en el nuevo convenio el reglamento de las comisiones internas a fin de establecer las normas a que deben ajustar su desempeño a estos organismos, lo mismo que su composición, deberes y atribuciones […] aspiramos a que los industriales y obreros coincidan en la necesidad de organizar las comisiones internas de modo que resulte armónica y conciliadora […] Firmas: Cámara Argentina de Industria Metal (Merlini), Confederación de Industrias Metalúrgicas Livianas, Cámara Metal Estampado y Afines, Cámara de Bronceros-orfebreros y Afines, Cámara Argentina de Cromo-hojalatería […] ascensoristas, herreros.[44]

Finalmente, la patronal logró que en el convenio de 1949 se delimitaran ciertas cuestiones relacionadas con la reglamentación de las comisiones internas. Había un grupo de artículos dedicados a este tema. Allí se determinó que la patronal debía aceptar el derecho a percibir sueldo a los miembros que debieran desarrollar gestiones gremiales en el Ministerio de Trabajo. Además, se impidió la aplicación de sanciones a los delegados sin causa debidamente justificada y sin previa comunicación a la organización sindical para la realización de una

instancia previa de conciliación. Su traslado o cambio de horario debía ser informado y acordado por las partes. Por otro lado, en el artículo 70 quedó estipulado que la patronal no podía interferir en la comunicación entre la comisión y sus representados ya que se resaltaba que la empresa no debía incomodar a los trabajadores que buscaran enterarse de las noticias que la comisión colocase en las pizarras.[45]

El quiebre de la ley fabril: reglamentos internos, ausentismo y tarjeta de producción

Tal como venimos demostrando a través de la documentación empresarial, durante estos años son insistentes los reclamos patronales respecto a que las demandas obreras alteraban la legislación fabril y, por lo tanto, su autoridad. Parte de esta historia nos remite a los fundamentos de la propia reglamentación fabril en los orígenes del capitalismo, tal como fue analizado por los clásicos.[46] La expresión empírica de la norma y el mando del capital sobre el trabajo se dimensiona en la naturaleza y respeto que el capitalista desea imprimirles a las reglamentaciones del día a día en la planta. De allí que el contenido del reglamento interno es todo lo que el patrón entiende como necesario de incorporar en él sobre el orden y sus negocios. El reglamento está elaborado por el patrón porque es el contenido que afirma su autoridad, basada inexorablemente en la subordinación del trabajo al capital:

Los trabajadores no pueden comprender su consentimiento como libre sino como consecuencia indefectible de una coacción. En otros términos, los obreros sufren el reglamento como la codificación de su subordinación.[47]

Esta concepción y naturaleza dan sentido al porqué de los numerosos conflictos que surgen en las plantas fabriles por la aplicación de los reglamentos y la lucha por su modificación.

En teoría, los contenidos de subordinación explícitos en los reglamentos interiores están atravesados por palabras tales como obediencia, respeto y disciplina, lo cual hace imposible interpretarlas como contratos de intercambio, precisamente por su carácter obligatorio y unilateral. El orden productivo

prescrito por el reglamento interior señala mejor que cualquier otro texto el estatuto metafórico de los conceptos utilizados por Marx.[48]

Si el estudio de los reglamentos internos es puesto en el centro del debate teórico, es sin duda porque explicita todo lo que no dice el análisis estrictamente económico de las relaciones de trabajo, ya que pone en evidencia las condiciones de su realización social de subordinación y de mando. Lo central es el papel de legitimación de los comportamientos que se le otorga. Lo fundamental es que sea el texto de fuerte poder simbólico en tanto estatuto al que en última instancia el patrón referencia como ley.

Los artículos de reglamento son habitualmente más o menos parecidos en todo el mundo empresarial:[49] se refieren a los horarios de entrada y de salida a la fábrica, al modo de ejecución del trabajo, a la hora y a la duración de las comidas, al momento y formas de pago del salario, a las normas de seguridad e higiene y de comportamiento moral que deben cumplirse, acompañada siempre por una gradación de sanciones a aplicar para aquellos que no cumplan con el reglamento (multas, suspensiones, despidos, etc.). Estas reglamentaciones poseen el interés de expresar las representaciones que los patrones tienen del orden productivo óptimo. Así, por ejemplo, el horario normal de trabajo está regulado por la ley, pero en los ámbitos de trabajo las reglamentaciones demuestran las exigencias particulares de cada fábrica. En muchos casos, la negativa por parte del obrero a cumplir cambios de turnos (rotaciones)o extensión de carga horaria (horas extras) son consideradas por el patrón como una falta que justifica el despido sin previo aviso.

Un reglamento fija principios generales en tanto principios de obediencia al mando jerárquico. El reglamento interno, en realidad, señala lo que está prohibido hacer, sea para evitar accidentes laborales o para no causar daños a las instalaciones. Es interesante señalar que lo que hace el reglamento no es tanto definir comportamientos normativos sino servir de garantía o recurso jurídico contra eventuales litigios.

Muchos reglamentos internos contienen cláusulas que comprometen con multas en dinero la responsabilidad de los obreros en caso de trabajos mal ejecutados. De este modo, el reglamento pesa siempre como lo que podrá ser o será aplicado en caso de incidente. El patrón es, por lo tanto, el que hace la ley y a la vez

decide las condiciones a las cuales puede estar sometido. Es a la vez juez y legislador:

Todas estas prohibiciones revelan, sin duda, tanto obsesiones patronales como comportamientos obreros reales. Se puede conceder a los distintos reglamentos un gran sentido de pragmatismo […] La pluma patronal perfila por vía negativa la figura del obrero perfectamente disciplinado: preocupado tan solo por su trabajo, respetuoso con las reglas de tiempo y espacio, enteramente sometido a la jerarquía, cuidadosa en el uso material, dedicado totalmente a la óptima utilización de la fuerza de trabajo en el tiempo consignado, en otras palabras reserva de una energía estrictamente canalizada hacia el objetivo único de la realización del trabajo.[50]

La Argentina en 1949 transitó un período especial porque durante su transcurso se desataron numerosos conflictos que en muchos casos se expresaron en fuertes debates y disputas obrero-patronales por conceptos clave en la dirección política, cultural y administrativa de las fábricas. Esto significó que los enfrentamiento incorporaron una disputa hegemónica por la regulación obrera en la producción y, por lo tanto, una fuerte tensión en torno al quiebre de la llamada ley fabril.

Los empresarios percibían que en su cotidianidad la “docilidad y disciplinamiento obrero” se había perdido definitivamente, al menos en las formas de los años 30 cuando ante la menor rebeldía obrera, la respuesta era la violencia directa hacia los trabajadores. Puestos a disputar en los nuevos marcos jurídicos, en muchos casos de suma flexibilidad, el empresariado sentía que políticamente sus márgenes de maniobra y beneficios se habían estrechado.

Esta situación no implicó necesariamente para los capitalistas industriales una disminución marcada en su rentabilidad. Lo que estaba en juego era parte de las prácticas y sentidos históricos que sostenían la subordinación obrera al capital. Para el empresario, si la ley fabril ya no era cumplida según sus criterios, había un corto paso a la insubordinación de los obreros. Con esto no queremos decir que efectivamente estas instancias de disputa hegemónica realmente pusieron en riesgo el poder del capital, sino que más bien cuestionaron y alteraron, como pocas veces había ocurrido en nuestra historia, al conjunto de significados que le

permitió al capital sostener y reasegurar la disciplina y el orden de los trabajadores.

Otro de los problemas señalados de manera insistente por las patronales metalúrgicas –evidenciado a través de sus documentos– fue la seguridad en el trabajo. La señalaban como una de las causas principales de riesgo laboral y proponían reglamentarla más y mejor. Además de la Siam, otras empresas metalúrgicas, como la Tamet, se hicieron eco de estas problemáticas y seleccionaron diferentes estrategias para graficar la importancia del tema. Así, por ejemplo, en una de las publicaciones mensuales de la fábrica era habitual encontrar referencias como las que aquí se presentan:

EL PROBLEMA MÁS IMPORTANTE DE NUESTRO PERSONAL (otro diálogo entre Juan y Pepe)

Pepe: ¿Cuál es el problema más importante de nuestro personal?

Juan: Es el trabajo que recibe en compensación de su trabajo.

Pepe: No, señor, ni remotamente. No quiero quitar importancia al problema del sueldo, pero mucho, mucho más importante para cada uno es la cuestión de la seguridad en el trabajo.

Juan: ¡Ja! ¡Ja! ¡Ja! Tú no estás cuerdo, pareces uno de esos maniáticos de la seguridad, uno de estos tipos que tienen metida una idea fija en la cabeza y no la sueltan más, como si fueran un pajarito metido en la jaula. ¿De qué me sirve la seguridad si no tengo dinero?

Pepe: Es al revés. De poco te sirve el dinero, cuando tienes que lamentar la omisión de la seguridad.

Escúchame bien y no dudo que me vas a comprender, te vas a convencer, y al final, por la fuerza de los argumentos, te convertirás como yo en un maniático de la seguridad.

Ocurrió en “Tamet” un accidente lamentable, en el cual un operario al romper materiales con una maza, por no usar antiparras en ese momento, perdió un ojo.

Imagínate un momento lo que significa un accidente grave de esta naturaleza comparado con las demás preocupaciones que tienes. Haz pasar por tus ojos sanos un desfile de todos los problemas que te conmueven.

¿Va a ganar River o Boca en el campeonato de fútbol?

¿La chica que invité al cine me acompañará o no?

Mi nene está resfriado y tose, ¿mejorará pronto?

No me alcanza el sueldo, ¿cómo voy a pagar la cuota del sastre?

Amigo Juan, agrega lo que quieras de otras preocupaciones y ninguna remotamente te causará tanta pena como el descuido en la prevención del accidente.

Juan: Me parece que tienes razón. Recién ahora comprendo el significado del lema: SEGURIDAD ANTE TODO. Es el problema más importante para nosotros.[51]

El tema de la seguridad durante estos años ocupó un papel central en los reclamos empresariales. Los motivos estaban relacionados con la necesidad de evitar juicios en momentos en los que las sanciones judiciales recaían sobre los constantes incumplimientos en las condiciones de trabajo de las fábricas. Las permanentes demandas de los trabajadores a las empresas les significaron el pago de cuantiosas indemnizaciones por parte de los patrones. Por otro lado, su insistencia en las temáticas de seguridad se convirtió en una estrategia más para recuperar, al menos desde otro discurso, el orden y la disciplina. Decían las empresas: “En una fábrica ordenada y disciplinada no tiene que haber accidentes”.

Las constantes recomendaciones por seguridad pretendían trasladar a los obreros la responsabilidad de los accidentes. En estos casos, la empresa ya no se hacía responsable si el trabajador priorizaba el salario u otras demandas y dejaba en un segundo plano el tema de la seguridad –como cuenta la historia de Juan y Pepe de la Tamet–.

Para el investigador francés Jean-Paul Gaudemar, el tema de la regimentación

fabril lleva como rasgo esencial la cuestión de las prohibiciones:

Las prohibiciones caracterizan la obsesión patronal por normalizar los comportamientos obreros, ya sea para liberarse de toda responsabilidad en caso de accidente laboral y de enfermedad profesional […] ya sea para neutralizar una expresión obrera que no sería indispensable de cara a la realización del trabajo o para impedir todo comportamiento fraudulento que pudiera ocasionar algún perjuicio económico.[52]

Como lo señalan numerosos investigadores sobre organización industrial, el carácter prescriptivo de las condiciones de seguridad –aplicación de normas y sanciones– remite indudablemente a la ley fabril. En la práctica eran expresadas por la empresa no solamente a través de códigos institucionales, sino también bajo otras formas de comunicación más informales, tales como revistas e incluso a través de los habituales concursos promovidos por la Siam entre sus trabajadores.

La revista Noticiero Siam estaba dedicada a la difusión de los valores de la empresa entre los trabajadores y funcionarios de la firma. Contenía notas de información general y referencias especiales sobre los operarios de planta a través de actividades deportivas y de recreación. Se destacaban especialmente concursos o competencias sobre temáticas que le interesaban a la Siam, como por ejemplo su imagen entre los obreros o lo destacado de pertenecer a esa “familia de trabajo”. Además, se aprovechaba el tono coloquial de la publicación para desplegar prescripciones disciplinarias del código fabril –seguridad, higiene, etc.– bajo otras formas de comunicación, tales como el humor o los citados torneos. El personal de la firma participaba en la redacción de la revista y los trabajadores de las secciones administrativas realizaban colaboraciones. Algunas de las temáticas tratadas por la publicación enfatizaban con claridad los objetivos señalados:

Concurso de la organización Siam: “Por qué me gusta mi tarea en Siam: Opción A: Porque el empleado es tratado con toda consideración por los superiores. B: Porque es una compañía seria […] C: Porque la organización Siam es la más

poderosa de su clase.

¿Cómo puede mejorarse? Podría mejorarse: Opción A: Si en la sección Cobranzas se tuviese la precaución […] (simplificación de tareas). B: Si en las facturas de reparaciones se incluyese un recuadro […] (simplificación de tareas)". Para todo el personal además se reproducen a continuación una serie de sugestiones sobre las que pueden versar las respuestas:

Mejorar el manipuleo y el transporte material.

Mejorar los productos.

Mejorar el dibujo del aparato…

Mejorar las condiciones de trabajo.

Ahorro del tiempo en determinada tarea.

Reducción en la posibilidad de accidentes…

Este concurso se clausurará en breve. Apresúrese a enviar su respuesta.[53]

Todas estas prescripciones revelan, sin duda, tanto necesidades patronales como comportamientos obreros reales. Se puede conceder a los distintos reglamentos un gran sentido del pragmatismo. La pluma patronal perfila por vía negativa la figura del obrero perfectamente disciplinado: preocupado tan solo por su trabajo, respetuoso con las reglas de tiempo y espacio, enteramente sometido a la jerarquía, cuidadoso en el uso del material, dedicado totalmente a la óptima utilización de la fuerza de trabajo en el tiempo consignado, en otras palabras, reserva una energía estrictamente canalizada hacia el objetivo único de la realización del trabajo.

El reglamento interior traza también, por medio de las declaraciones condenatorias o las prohibiciones, la figura del obrero rebelde, el que llega con retraso, el que no trabaja los lunes, que canta, silba o bebe en los talleres, el que discute con el capataz e injuria a la jerarquía, el que trabaja mal, o quizá incluso bien, pero siempre con indiferencia por el interés general, sin cuidado hacia un material que deteriora hasta sustraer para su uso personal; en suma, el obrero que

ignora las fórmulas y los mandatos del déspota, el obrero que se presenta como persona, como individuo y que, al hacerlo, se afirma como sujeto, "negándose a ser súbdito del déspota implícito que habla a través del reglamento".[54]

Esto indica hasta qué punto los reglamentos interiores parecen poco preocupados por promover lo que constituye, sin embargo, la finalidad esencial de la empresa capitalista: la productividad. Desde el punto de vista estrictamente económico, lo que aparece insistentemente en los citados reglamentos, aparte del desorden de los talleres, son las pérdidas que los obreros podrían ocasionar al patrón y, en consecuencia, los comportamientos susceptibles de reducir los beneficios. El patrón siempre es libre de no tomar en cuenta las observaciones que se le puedan formular. Nada en la legislación laboral lo obliga a ello. En este sentido, el reglamento queda siempre en los marcos de la discrecionalidad y arbitrariedad, como afirma Jean Rivero:

A la apreciación discrecional del jefe de la empresa […] las obligaciones estrictas que los reglamentos imponen a los trabajadores no van acompañadas de ninguna garantía para estos. Son promulgadas bajo la amenaza de severas sanciones; revelan una desconfianza profunda respecto a la conciencia e incluso a la simple honestidad del personal.[55]

El reglamento interior es el recurso simbólico que en todo momento puede permitir al patrón resolver –provisionalmente al menos– sus dificultades de mando, en una repetición un tanto trágica de las formas primitivas del despotismo. En términos estrictos de derecho, con las sanciones recogidas en los reglamentos interiores, el patrón parece violar tres veces la Constitución, usurpando tres funciones públicas: promulgando las penas, usurpa la función del legislador; aplicándolas sin debate y sin apelación, usurpa la función del juez; percibiendo las multas, usurpa la función del recaudador.

En esta etapa (1946-1955), el debate en torno a las llamadas tarjetas de producción ocupó un lugar destacado, ya que estas –propuestas por los obreros– tenían como finalidad otorgar a los trabajadores el derecho a involucrarse en el establecimiento de sus pautas y niveles de producción, y a contar con el acceso a la información sobre el desarrollo técnico de las empresas y, por ende, intervenir

en sus ritmos de trabajo. Esto era así ya que la tarjeta fijaba niveles y tiempos de producción promedio de cada obrero. Su particularidad era que la información contenida en estas tarjetas iba a ser manejada por las comisiones internas y los delegados sindicales.

Como es de suponer, los empresarios reaccionaron fuertemente frente a esta propuesta. Y así lo hicieron saber a través de sus publicaciones y documentos presentados por dirigentes de la Siam:

[Los obreros] han presentado demandas sobre la adopción de una "tarjeta de producción" cuyo mecanismo con la injerencia y contralor diario del obrero, patrón y comisión interna , equivale a la intervención interna de los trabajadores en la marcha técnica de los establecimientos para la que, además de no hallarse suficientemente preparados, crearía situaciones de desavenencias, relajaría aún más la deficiente disciplina que hoy se observa, y en general, en casi todos los ambientes de trabajo.[56]

La UOM impulsó esta estrategia de disputa del control de producción en las fábricas metalúrgicas, junto a las delegaciones fabriles y las comisiones internas respectivas. Los empresarios, a la vez de denunciar la injerencia obrera en la organización de la producción y las intenciones de la UOM de instalar este recurso, señalaban el "desinterés evidenciado por la parte obrera acerca de la situación económica de las industrias", al manifestar que les resultaban absolutamente extrañas las intenciones de gestión obrera en las plantas:

Nos resulta extraño que los obreros participen en la dirección de las empresas y es sugestivo además que en el curso de las discusiones del convenio los delegados obreros hayan pretendido intimidar a los industriales manifestando que implantaran la tarjeta de producción para llegar a la fiscalización de los costos […] pues los industriales no tienen nada que ocultar al respecto.[57]

Siempre que se producían los momentos de discusión de los convenios se

agitaban las aguas entre el capital y el trabajo. En octubre de 1949 los trabajadores metalúrgicos convocaron a un nuevo paro nacional. En 1950 la UOM llamó a otro paro en la provincia de Buenos Aires por un conflicto entre la firma importadora de Cajas Registradoras National. Los empresarios lo consideraban una arbitrariedad: “Injustificada declaración de huelga general metalúrgica”, titulaban sus comunicados; y un año después los editoriales metalúrgicas señalaban que las principales dificultades de la industria del sector eran: “El problema obrero; el problema económico; el problema de la importación y el problema de la competencia”.[58]

“Declaración de huelga de los obreros metalúrgicos”, así fue el titular de la nota editorial de la revista Metalurgia, al referirse al reclamo empresarial sobre la situación social en marzo de 1950:

Los constantes aumentos de sueldo y constantes debates en torno a los nuevos convenios [se refiere a que de tanto en tanto] hay una etapa de estabilidad y los obreros piden demasiado, trabajan poco y además se les conceden nuevos beneficios sociales […] días por matrimonio, derechos, etc.[59]

De este modo, de 1948 a 1953 la tónica fue la misma desde la perspectiva de los empresarios: reivindicar los logros económicos o al menos la política de promoción industrial del peronismo, pero señalando las limitaciones que este proceso tenía debido a la indisciplina obrera, al desarrollo de las comisiones internas, a las reiteradas “faltas” expresadas en el incumplimiento del orden fabril, al aumento de accidentes de trabajo, a la rotación, a la tarjeta de productividad y a los cada vez más altos salarios… en definitiva, era notorio en este proceso la existencia de una fuerte disputa en términos de clase –clase contra clase– por la hegemonía en la planta, evidenciado a través de una fuerte resistencia por parte de los obreros a perder el control de la producción, al tiempo de promover la toma de decisiones respecto a su intervención en el ciclo productivo.

La contracara de este proceso –desde la perspectiva empresarial– fue la naturalización de las relaciones de producción capitalista en las que el trabajo debía cumplir su indeclinable papel de subordinación absoluta.

En la relación salarial, el obrero no vende solamente su fuerza productiva, vende también su sumisión a unas normas de comportamientos […] ¿De qué forma algunos de estos actos –si no todos– son incompatibles con la realización satisfactoria de un trabajo? De hecho, algunos son a menudo tolerados, pero siguen siendo en todo momento susceptibles de sanción, funcionando siempre y por encima de toda la aplicación del reglamento como una amenaza.[60]

Pero ¿cómo entender el contenido mismo de esta amenaza sino como la demanda de una sumisión total, más allá incluso de la realización del trabajo exigido? El tiempo del obrero debe estar totalmente disponible para el que lo paga. En este sentido, la evolución de las formas de disciplina y las condiciones de aplicabilidad de los reglamentos internos están muy estrechamente ligadas al desarrollo de las estrategias patronales para aumentar la intensidad del trabajo.

Más acá de la teoría económica, se desprenden de las situaciones presentadas problemas muy concretos que toman cuerpo: el de las modalidades del mando y la organización del trabajo, y el de la propia valorización capitalista y la búsqueda de condiciones óptimas para su reproducción. De nuevo la tesis de Adam Smith adquiere sentido: el valor de una mercancía se mide por la cantidad de “trabajo encomendado”, lo que remitiría no a la cuestión comercial del “encargo” sino a la del “mando”. El trabajo “encomendado” sería, ante todo, el trabajo que se exige.

Lo que ocurre en la fábrica es lo mismo que menos de un siglo antes había ocurrido en el dominio de la justicia. Transición de una era del castigo a una era de la prisión, en un caso, transición del “presidio industrial” a la disciplina de taller, en el otro. Como la prisión, “ese pobre invento criticado, sin embargo, desde su aparición”, la fábrica toma posesión del cuerpo social, se convierte en lugar privilegiado de ese “gran aumento de importancia de estos dispositivos de normalización y […] de los efectos de poder que suponen, a través del establecimiento de nuevas objetividades”.[61]

Aumento de la conflictividad y debates en torno al control obrero de la productividad (1953-1955)

Investigadores como Daniel James han sostenido la hipótesis acerca de la existencia de un fuerte proceso de “transferencia de poder” o “subversión del orden establecido” en el taller en favor de los trabajadores en los años del peronismo. También Doyon, como vimos, enmarca este proceso, rescatando del olvido historiográfico, la existencia de picos huelguísticos de considerable magnitud durante esa misma época. En ambos casos, las explicaciones de la naturaleza de los conflictos exceden el mero marco reivindicativo y se relacionan con una fuerte disputa de poder en la planta –resistencias– con las patronales. Frente a estas líneas argumentales se posicionan quienes sostienen que las luchas sociales en estos años tuvieron una matriz fuertemente economicista y reivindicativa, planteado esto separadamente de la dimensión y disputa hegemónico-política.[62]

Contar con fuentes de documentación desde la mirada de los capitalistas –y no solamente obreras– nos permite confrontar y desenredar parte de estas problemáticas. En esta investigación no solo afirmamos que hubo pujas por la transferencia de poder sino que existió una disputa hegemónica por el control de la producción en la planta, generando un proceso de autovaloración obrera en las fábricas, como en pocas ocasiones ocurrió en la historia social argentina. Esto es lo que podemos observar en este estudio relacionado con la rama metalúrgica y la empresa Siam Di Tella, que ocupó un lugar paradigmático –como fue señalado en el capítulo 1– dentro de las empresas del sector y que, por lo tanto, nos permite extrapolar conclusiones más allá del propio caso.

En los últimos años del segundo gobierno peronista 1953-1955, se profundizaron y desbordaron los conflictos entre el capital y el trabajo dentro del espacio fabril. Las intervenciones públicas, la lucha en las calles, las movilizaciones obreras, la acción de los empresarios, ya sin el cuidado político de los primeros años, junto con el alto protagonismo del Estado a través de fuertes debates en el seno del gobierno, se constituyeron en las principales evidencias para la caracterización

de la disputa obrero-patronal como algo mucho más importante que interpelaciones de corte salarial.

Desde las mismas plantas fabriles se estaba disputando la transferencia de poder de clase; el proceso de autovalorización obrera, a través de la emergencia de conflictividad en varios frentes con los capitalistas, con el Estado e, incluso, contra las tendencias burocratizantes sindicales encontrarían su continuidad en los años 50 y 60, durante la llamada “resistencia peronista”.[63]

Por ello, tal como se viene argumentando, este proceso fue creciendo desde el primer gobierno peronista y se intensificó, especialmente, cuando la legislación social comenzó claramente a favorecer a los trabajadores. Ante esta situación, los empresarios reavivaron sus reclamos de disciplinamiento y control de la fuerza de trabajo, y consideraron que las formas organizativas que asumían los trabajadores, como las comisiones internas por ejemplo, no tenían razón de ser y reafirmaban que solamente tratarían con las representaciones instituidas por las delegaciones sindicales.

Al mismo tiempo y según la particular lectura empresarial, la única forma de garantizar el funcionamiento del sistema fabril era otorgar una mayor racionalidad a la organización laboral y, por supuesto, a la productiva.

Desde los primeros aumentos salariales la patronal tomó la estrategia de trasladar a los precios los aumentos salariales, hasta que en 1947 fue prohibido por el gobierno. De allí en más los reclamos se centraron en lograr mejores condiciones de productividad. El centro de estas demandas provino después de la crisis y recesión económica de 1952, y la responsabilidad –según afirmaban los empresarios– debía ser de los trabajadores. Eran ellos quienes debían mejorar sus tiempos laborales y acceder a las propuestas de racionalización en la planta tal como les proponían los empleadores desde fines de los años 30, según pudimos evidenciar en las fuentes empresariales de la empresa Siam (ver capítulo 4).

En términos económicos, se estimaba que aumentar la productividad del trabajo era vital para alcanzar la acumulación de capital necesaria con el fin de que la Argentina avanzara hacia una nueva etapa de crecimiento económico, basada en la producción de maquinaria pesada y bienes de consumo duraderos de tipo

intermedio, fase estipulada en el Segundo Plan Quinquenal forjado por el régimen peronista […] Se entendía, en cambio, que al menos en el corto plazo la mayor productividad del trabajo debería originarse en un aumento del producto por trabajador a partir de la maquinaria existente.[64]

De allí que los empresarios a lo largo de esta conflictiva etapa diseñaron estrategias tendientes a procurar el debilitamiento del poder obrero en las plantas. Una de ellas fue mejorar los tiempos de trabajo, acelerando la producción y estableciendo propuestas en clave de incentivos laborales. Para ello, esperaban contar con el apoyo político oficial, que si bien fue el plafón central a la hora de dar cuenta del cumplimiento de las demandas obreras, veía con inquietud cierta autonomía de los trabajadores en los reclamos desde las comisiones internas e, incluso, en más de una oportunidad, con posiciones desafiantes en las negociaciones por los convenios o acuerdos firmados por las delegaciones de la UOM o la CGT. Este panorama fue explícito en el pico huelguístico de 1954; los trabajadores ganaban protagonismo y era evidente su fortaleza social en la planta, así como sus planteos eran cada vez más críticos respecto del rol de la patronal en la sociedad.

En este período son innumerables los debates teóricos y políticos sobre la naturaleza del concepto de productividad. Como suele ocurrir en estos casos, cada actor social –empresarios, Estado y trabajadores– presentaba su particular visión sobre esta noción. Sin embargo, un tema era claro en ese entonces, los trabajadores rechazaron toda forma de racionalizar –en nombre del taylorismo y fordismo o la modernización– cualquier proceso de trabajo, sea a través de incentivos o cambios en la forma de producir. Las cláusulas sobre las modalidades de regulación laboral conquistadas en el período 1946-1948 fueron consideradas como un verdadero problema desde la mirada de la patronal y se transformaron en obstáculos cuando las condiciones de crisis económica emergieron en los inicios de la década de 1950.

Estas regulaciones implicaban una limitación en la movilidad de la mano de obra, en la flexibilidad de sus funciones y además en la aceptación empresarial de las cláusulas de beneficios sociales, tales como los días de enfermedad justificada que debían pagarse igualmente como jornadas trabajadas.

Y, por supuesto, en lo organizativo, las comisiones internas eran consideradas

por los trabajadores como verdaderas experiencias de democracia de base y participación directa en las fábricas. Desde la mirada empresarial, a través de los documentos oficiales de las entidades gremiales y de sus propias publicaciones, podemos afirmar que no hubo año, desde 1946 hasta 1955, en el que las grandes empresas no reclamaran contra las comisiones, tal como se puede comprobar en los documentos del sector metalúrgico (y la Siam en especial).[65] Primero se manifestaron por su eliminación y, luego –cuando en general eso se mostraba dificultoso–, buscaban influir en las políticas públicas para su reglamentación. Estas formas de representación directa, sobre todo en esta última etapa, se convirtieron para las patronales en el blanco de todas sus críticas también a partir de 1953.

Los empleadores vieron en los delegados un importante obstáculo contra la racionalización eficaz y la imposición de disciplina laboral.[66]

Las empresas se encontraron con una férrea resistencia obrera cuando intentaron impulsar algunas reformas, tal como ocurrió en las etapas analizadas y signadas por el trabajo a desgano, hasta la huelga con agitación, piquetes y cierre de plantas. Un ejemplo claro de este proceso fue la escalada huelguística que culminó en la huelga de 1954. En estos hechos, como venía sucediendo desde que se instauraron los convenios colectivos en 1947, los debates en torno a las propuestas de los nuevos contratos casi nunca estaban eximidos de una fuerte conflictividad de los obreros metalúrgicos.

La patronal en todo momento pretendió apoyar sus reclamos en la estrategia de sumar fuerzas junto al discurso oficial de Perón, respecto al mejoramiento de la productividad como objetivo de naturaleza social. De allí, la importancia de analizar acontecimientos económicos y políticos tales como el Congreso de Confindustria de 1953, el Congreso de Organización y Relaciones de Trabajo en 1954 y el Congreso de la Productividad de 1955. En estos foros el empresariado esperaba no solo legitimar su discurso de racionalización de la producción y disciplinamiento obrero sino también encontrar un apoyo más decidido por parte del gobierno, e incluso la CGT.[67]

Salarios basados en pagas altas por hora, junto a beneficios marginales como los aumentos por antigüedad, las asignaciones familiares, etc., introducidos en los contratos del período 1946-48, eran considerados una conquista decisiva de la clase trabajadora. Representaban una expresión concreta de lo que significaba la justicia social para los obreros: la capacidad para ganar buen salario sin estar sometidos a presiones inhumanas desde el proceso de producción.[68]

Hacia inicios de 1950 la situación de la industria metalúrgica presentaba un importante desarrollo que se tradujo en el aumento de la producción y la consolidación de las plantas que habían crecido en los años 40.[69]

Los documentos empresariales –tal es el caso de la Siam y de los balances realizados por el conjunto de las cámaras y federaciones metalúrgicas–, si bien acuerdan con estas caracterizaciones, resaltan las limitaciones que la crisis de 1952 planteó al desarrollo metalmecánico. Se destacaba la disminución de los volúmenes de venta y el aumento de los stocks, a la vez que se reclamaba por los altos costos laborales. En estos términos se expresaban los empresarios en publicaciones de la época y firmados como en casi todo el período por representantes de la Siam:

Hasta mediados de 1951, la industria metalúrgica mantuvo su progresivo desarrollo y plena producción, comenzando para la mayor parte de los establecimientos la etapa de consolidación de la fuerte expansión de los años anteriores. Tiempo después, a costa del debilitamiento financiero, quebrantado además por la inflación […] comenzó una alteración fundamental del medio económico industrial con caída progresiva de las ventas, las cuales llegaron a límites extremos en el curso de 1952, a causa del plan de austeridad con que debimos sobrellevar la pérdida de dos cosechas anteriores.[70]

Luego se refieren a las consecuencias económicas, productivas y financieras de la crisis y a la necesidad de adaptar un “nuevo orden industrial” que dé cuenta de las condiciones del ciclo de acumulación particular en el que ingresaba la Argentina y el mundo por aquellos años:

Los graves problemas que produjo esta situación obligaron a una readaptación del orden industrial, estabilizándose la producción a los nuevos niveles impuestos por las circunstancias, pero se mantienen sin solución los problemas económicos financieros engendrados por el brusco salto de una economía de expansión a otra de retracción. Son ellos, enumerados sucintamente: a. disminución del volumen de las ventas y aumento de los “stocks”; b. reducción de los precios, no por menor valor de costos, sino para forzar las ventas y poder mantener la producción a ritmo reducido compatible con la importancia de los planteles; c. necesidad de mantener en actividad los cuadros básicos de personal; d. imposibilidad de atender el pago de los compromisos contraídos en base al pleno ritmo anterior; e. la pesadez de cobranzas y la prolongación de los plazos de pago.[71]

En este marco se llevó a cabo el petitorio de aumento de salarios reclamado por los trabajadores, que representaba en cifras absolutas –según datos de las cámaras empresariales y periódicos de la época–[72] un alza de 45% de su costo actual. Los voceros de las organizaciones patronales rápidamente señalaron que dada la situación económica y financiera, en ese momento –según señalaba la Federación Argentina de la Industria Metalúrgica– les resultaba imposible afrontar las demandas obreras:

[Las firmas tienen] pocas posibilidades de afrontar aumentos de retribuciones sin su correlativa incidencia en los precios de venta, y ni aun la traslación a los precios sería solución para importantes sectores que, por escasez de demanda o por falta de materias primas, están soportando fuertes reducciones en sus ventas.[73]

Expresaron además que la única forma de poder llevar adelante los reclamos obreros era mejorando la productividad. Y tal como ocurrió en todo el período, en sus argumentaciones se apoyaban en dichos y consignas del propio Perón para reafirmar sus demandas. A tal fin, elaboraron un informe rubricado por las principales firmas del sector y encabezado –nuevamente– por representantes de

la Siam Di Tella; en dicho escrito se presentaba un diagnóstico de la situación y propuestas para dar cuenta de sus peticiones. La relación “primero, productividad y luego, salarios” fue el eje de sus alternativas, además de resaltar la necesidad de volver a instaurar el “orden y la disciplina” en las plantas:

Con el fin de conciliar esta imposibilidad real de aumentar los salarios con la necesidad de colaborar en la política del Exmo. Sr. Presidente Perón, tendiente a elevar el salario de los empleados y obreros “sumergidos” y mejorar el nivel de vida, iniciamos las negociaciones del petitorio con el decidido propósito de acordar aumentos de salarios en la medida en que un correlativo aumento de la productividad por hombre-hora permitiera absorberlos. En el curso de las tratativas formulamos las siguientes proposiciones que fuimos variando con el propósito de hallar un punto de conciliación que evitara las medidas de fuerza que venimos soportando desde hace un mes: los aumentos de salarios deben ser la resultante de un aumento en la productividad. En consecuencia, se propuso reglamentar todos los aspectos de las relaciones laborales que permitieran la recuperación de horas improductivas, para pasar luego a determinar el aumento que con esa base podría acordarse. La parte obrera exigió primero que se tratara el salario.[74]

En este documento también se planteaba que la industria bajo estas condiciones no podía soportar más aumentos salariales e intentaba soslayar la responsabilidad empresarial en las políticas de incrementos salariales y, a la vez, conscientes de que se avecinaban tiempos de conflictos gremiales, señalaban el rol del gobierno en esa coyuntura:

La propuesta que se hizo fue en aras de la paz social […] Sabemos bien que su costo no podrá ser cubierto ni que se lleve a los precios de venta, si el gobierno no da una urgente ayuda. Para la industria metalúrgica proponemos soluciones inmediatas, que deben adaptarse paralelamente a la fijación de nuevos jornales.[75]

El segundo gobierno peronista, tal como fue señalado, se caracterizó por

impulsar políticas y discursos en los que se evidenciaba su preocupación por resolver algunos de los problemas estructurales del desarrollo industrial. En esa dirección fueron sus movimientos políticos al profundizar los ejes de articulación institucional en el seno de la alianza social que le dio origen. Por ello, desde el gobierno se vio con satisfacción que en 1953 se constituyera una entidad empresarial nacional afín a sus posicionamientos políticos: la CGE, la cual estuvo encabezada por el empresario José Ber Gelbard y fue la carta institucional con la que contó el oficialismo para llevar adelante sus políticas en el frente industrial. De este modo se pretendía dar cuenta de las preocupaciones del sector promoviendo políticas públicas en las que se impulsaran muchos de los reclamos del campo empresarial.

Como fue señalado, el Congreso General de la Industria (1953), el Congreso de Organización y Relaciones de Trabajo (1954) y el Congreso de la Productividad (1955) tuvieron como meta atender y sumar políticamente a los reclamos empresariales. En todas estas instancias, el oficialismo contó con el consenso de la central de trabajadores (CGT), que a diferencia de lo planteado por numerosas investigaciones, no acordó necesariamente a “pies juntillas” los planteos del gobierno, y menos los del sector industrial. En muchos casos el papel de la CGT se constituyó en la baza que terminaba cumplimentando la síntesis de las políticas públicas finales sobre problemáticas del sector, e incluso se transformó en una constante amenaza debido a que sin la firma de la CGT era imposible avanzar en las propuestas productivistas tal como las presentaban los empresarios.

Si bien no es el objeto de este estudio, consideramos necesario incorporar esta dimensión de análisis ya que en numerosas ocasiones los posicionamientos de la CGT no solo no eran indefectiblemente lineales a las sugerencias del gobierno sino que en muchos casos debieron fundamentarse en las presiones reales existentes en las bases obreras, más allá de los deseos de la dirigencia de la central. De esta manera, la participación y el apoyo de la CGT a estas iniciativas –como los congresos en clave productivista– necesariamente no deben verse como apoyos incondicionales al discurso del gobierno, y menos a los fundamentados por las patronales. Estas diferencias, matices e incluso disputas estuvieron presentes en el seno mismo de los encuentros realizados a través de diversos posicionamientos que quedaron documentados en los discursos y las ponencias presentados para tales efectos.

Los congresos de la producción y el trabajo

Llevado a cabo entre el 18 y el 25 de mayo de 1953, el Congreso General de la Industria expresó las posturas y los intereses de la Confederación de la Industria –sector importante de la CGE sobre la política del gobierno para el Segundo Plan Quinquenal–.

Hay numerosas referencias en este congreso al propio Perón tendientes a expresar la necesidad de que el Estado ayude a las empresas. Algunos historiadores[76] lo interpretan como una actitud exclusivamente privatista; sin embargo, creemos que es necesario enmarcarlo en la lógica y el contexto de la época y del gobierno peronista en esa coyuntura histórica. El eje central del encuentro fue la promoción de una economía mixta; por ello, se requirieron más apoyos para el sector y se solicitó que las empresas estatales –de origen privado– volvieran al sector precisamente privado, reclamando para las entidades patronales la aplicación de menos impuestos y menor injerencia del Estado en el circuito económico.

Sobre la radicación de capitales extranjeros, los grupos empresariales presentes en el encuentro demostraron el apoyo estructural a la apertura inversionista propiciada por el gobierno (ley de inversiones de 1953), acordando con el oficialismo la postura intervencionista para aquellos casos en que fuera necesario regular la competencia con firmas extranjeras, para la promoción de políticas sociales, tales como la construcción de “viviendas obreras”, caminos, puentes frigoríficos y una infraestructura apta para brindar a la industria un suministro eléctrico a bajo precio.

En ese congreso también se hicieron referencias explícitas –como sucederá en los encuentros subsiguientes– respecto de políticas de apoyo a la racionalización y productividad, junto con los reclamos de mejores créditos para la industria. Los industriales plantearon como elementos vitales para un real aumento de la productividad una serie de pautas para regular “racionalmente el trabajo obrero”, a partir de la intensificación de los tiempos de trabajo y el recorte de beneficios sociales:

Incrementar el rendimiento de la jornada laboral del obrero sin afectar su salud ni sus derechos; evitar el uso abusivo por parte de los trabajadores de los beneficios sociales; el deber del obrero de alcanzar el rendimiento mínimo en la jornada de labor; el reconocimiento de sobresalarios o premios en proporción al mayor rendimiento y reglamentar el derecho de indemnización y preaviso de ausencia de enfermedades.[77]

De este modo, en el Congreso General de la Industria se manifestó la necesidad de la aplicación de "métodos modernos de intensificación del trabajo", con la finalidad de alcanzar una "cooperación entre empresarios y obreros". Asimismo, se proponía con urgencia la instrumentación de cambios en la legislación laboral a fin de garantizar la aplicación de nuevas prácticas que favorecieran la implementación de métodos de racionalización del trabajo.

Auspiciar la revisión y codificación de la legislación del trabajo y convenios existentes, a fin de dejar asentadas sobre bases sólidas las legítimas conquistas sociales, y a su vez eliminar todas las disposiciones que, sin representar una protección al obrero o a sus legítimos derechos, se hayan revelado en la práctica como obstáculos para el aumento de la producción o la racionalización del trabajo.[78]

El congreso funcionó con la modalidad de comisiones y ponencias desarrolladas en las diferentes jornadas en las que se extendió el encuentro. Así, por ejemplo, en una de las comisiones se sostuvo que de manera conjunta con la "racionalización" de las empresas debía considerarse la cuestión de la "productividad".

Propiciar que se deroguen todas las cláusulas que se opongan a la mayor producción y/o productividad, promoviendo una mayor flexibilidad de los convenios colectivos de trabajo en vigencia en aquellos aspectos que

actualmente impide la organización de la industria con miras a la obtención de una mayor productividad.[79]

Se reclamó, desde la perspectiva empresarial en la Confederación de la Industria, la constitución, inmediata y de carácter permanente, de una Comisión de Racionalización Integral de la Industria; demandaron por la regulación de las comisiones internas y solicitaron al gobierno una mayor celeridad en el cumplimiento de estas solicitudes.

El Congreso de Organización y Relaciones del Trabajo se desarrolló entre el 23 y el 30 de agosto de 1954. Tuvo como principal interlocutor al sector patronal. De los cuatro grandes tratados, dos hicieron directa referencia a las responsabilidades empresariales: “Hacia una dirección más efectiva y organización de la empresa moderna”, afirmaban las actas convocantes. En diferentes instancias se propuso a los empresarios utilizar “métodos científicos” en las distintas etapas de la producción y comercialización, en la organización de su propia empresa, e incluso en la selección y trato de su personal. En estos encuentros las patronales a través de sus organizaciones gremiales recurrían, al igual que los trabajadores, a citas de discursos de Perón para legitimar sus dichos. Nuevamente el concepto clave de debate fue la productividad. Al respecto, el dirigente máximo de la CGE, Gelbart, señalaba sobre el tema:

Partimos del concepto que la productividad no es el método científico aplicado a la explotación del prójimo, sino el concepto científico del trabajo aplicado a las mejores relaciones humanas, al mayor y mejor rendimiento de la producción cuidando el desgaste físico y mental […] la productividad es un concepto que se conecta con la función social de las empresas y del trabajo por lo que ofrecemos cooperación a la central obrera para contribuir a que se obtenga esa finalidad común.[80]

En este congreso ya se anticipaban los lineamientos sobre los que se construiría la propuesta del Congreso Nacional de la Productividad y el Bienestar Social. La organización empresarial, sumada a las promesas en la aplicación científica de los procesos de trabajo y las relaciones humanas fueron el ofrecimiento patronal

al Estado y a la clase obrera organizada para elevar los índices de productividad. De esta forma, las pruebas “psicotécnicas” para la selección de personal, la creación de un clima laboral propicio y la aplicación de las técnicas de la organización científica de trabajo resultaron problemáticas señaladas con asiduidad en este congreso.

El sector patronal reclamó al Estado la intervención en estos temas para difundirlos “educando a los gremios a aceptar su obligación concurrente al logro común”. Según los empresarios, las razones de la reticencia obrera a los “nuevos métodos” eran el “desconocimiento” y “la ignorancia” de los trabajadores. Por ello, solicitaron a la CGT una campaña educativa para formar a los trabajadores en “estas ideas”.

En el congreso, los empresarios volvieron a insistir sobre el papel de las comisiones internas, la necesidad de normativizarlas y revisar su número y funciones; así como intervenir con capacidad de veto “si tuvieran problemas disciplinarios”, sugiriendo que la actividad sindical debiera desarrollarse fuera de los horarios laborales. Otro tema de reclamo patronal recurrente fue la agremiación separada de capataces, vigilantes y profesionales del resto de los trabajadores.

En marzo de 1955 se reúne el Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social. La preparación de este congreso tuvo varias etapas. Entre la difusión y la organización efectiva, fueron ligándose instancias que contemplaban la promoción del evento en cada uno de los gremios empresariales y obreros, y también en la realización conjunta de actividades de difusión.

Desde el gobierno, el propio Perón afirmaba sobre las necesidades de mejorar la productividad y alentaba a obreros y empresarios a establecer acuerdos sobre las nuevas condiciones de trabajo:

Señores: Yo pienso que desde 1944 no ha habido para nuestra economía y para nuestro bienestar social ningún acto más trascendental ni más importante que el que comenzará con la realización del Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social.[81]

La CGT, por su parte, se refería a los alcances de la noción de productividad y a la función social que debía cumplir el capital:

No se trata de beneficiar a patronos con nuestro esfuerzo. Se trata de beneficiar el poderío y vigor de nuestra patria […] La función social del capital, que tan altos destinos ha elevado los fines del trabajo, proporciona a todos por igual una oportunidad más amplia de servir a la comunidad […] por lo tanto los hombres de la CGT no han vacilado en levantar la bandera de la mayor productividad a favor de todos.[82]

Sin embargo, la posición de la CGT fue claramente cauta en el congreso: a la vez de buscar puntos de conciliación con las propuestas del gobierno, afirmaba que era necesario establecer criterios de trabajo común entre el capital y el trabajo:

El aumento de la productividad debe hacerse de una sola forma: mediante el trabajo común, pero no con el aumento incontrolado del trabajo, sino con la eficiencia del mismo.[83]

Algunos gremios presentes en el congreso, como por ejemplo La Fraternidad, planteaban que rechazarían todas aquellas ponencias que intentaran filtrar propuestas productivistas: “Rechazamos todas aquellas propuestas que propugnan lograr récords de producción o aumentos de la jornada de trabajo”.[84]

Paradójicamente, fueron las cámaras empresariales –enroladas en la CGE– las que llevaron más tardíamente su apoyo a la concreción del Congreso de la Productividad. Incluso la CGE llegó a afirmar que había cierta desinformación entre las entidades gremiales empresariales sobre la realización del congreso. Esto se debe a que, a pesar de que desde 1952 el gobierno priorizó un discurso productivista, las entidades empresariales parecían no interesarse demasiado por la propuesta. Esta situación será presentada por algunos historiadores como un intento de sectores del gobierno, afines particularmente al sector de la CGE, por favorecer y buscar consensos políticos dentro del mundo empresarial, que hasta

el momento no contaban.

El Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social intentó ser instrumentado como una nueva y definitiva etapa de consolidación de la CGE como organización representativa del empresariado nacional.[85]

Este autor –Aníbal Jáuregui– señala también los importantes niveles de difusión mediática que adquirió sobre todo desde el gobierno peronista. Es posible también identificar una profusa publicidad gubernamental, a través de los medios gráficos, sobre la importancia de este evento para los intereses generales del país.

La organización del evento promovía la igual representación de los delegados de una u otra entidad, así como procuraba que los dictámenes fueran aprobados por consenso. Para los empresarios, su participación tenía como primordial objetivo alcanzar una definición adecuada, según su entender, a los objetivos de producción y de rendimiento de la fuerza de trabajo. La ofensiva de los sectores patronales, de esta manera, cuestionaba las diferentes cláusulas de los convenios colectivos y el poder discrecional de los obreros en la planta fabril.

En este congreso fueron diversos los temas tratados, pero surgió con importante fuerza la relación existente entre ciencia y producción. También la aplicación de pruebas psicotécnicas en la selección de trabajadores. Según uno de los trabajos presentados en el congreso, los estudios "científicos" demostraban la influencia de los factores psicológicos en el rendimiento laboral: "La productividad del hombre, cuando su salud es buena, depende casi exclusivamente de factores psicológicos y caracterológicos".[86] De esta manera los conflictos laborales eran presentados como una consecuencia de inadaptaciones psicológicas de los trabajadores y el descuido de algunos empresarios.

Por su parte, y a lo largo de todas las jornadas en las que se extendió el encuentro, la CGT señaló permanentemente la necesidad de deslindar responsabilidades de los trabajadores en el aumento de la productividad y convocó a los empresarios a asumir sus obligaciones en relación con la organización de sus empresas y la incorporación de nueva tecnología a los procesos de trabajo.

El Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social coronó la ofensiva empresaria de proponer esquemas de incentivación vigentes y el "rendimiento mínimo" de la jornada laboral. Sin embargo, al discutirse los convenios colectivos de trabajo, el papel de las comisiones internas y la denominada "valuación ocupacional" se vaciaron de contenido en los momentos de su aplicación práctica.[87]

Incluso, durante este año se profundizaron las inquietudes de los empresarios respecto a los reclamos obreros referidos a la obtención de una participación en las ganancias de las empresas. Junto con otras acciones de intervención, los trabajadores disputaron por la hegemonía de la producción fabril –tarjetas de control de la productividad o las acciones de lucha desde las propias comisiones internas–, en varias direcciones. Primero, resistiendo a la pérdida del control de la producción a través de las comisiones y, luego, subiendo la apuesta al exigir un debate respecto de la administración y participación obrera en las utilidades de las plantas.

La contrapartida empresarial respecto de este tema era señalado por la prensa de la patronal metalúrgica de la Siam Di Tella, destacando los riesgos que eso podría ocasionar para una "buena administración de las empresas", así como los efectos negativos sobre la productividad. Remarcaban que –según su pespectiva– si los aumentos salariales no garantizaron mayor productividad, menos lo haría la participación de los trabajadores en las ganancias. Además –expresaban–, sería una política negativa a la radicación de capitales extranjeros en el país, debido a la pésima imagen que esas medidas traerían a los inversores. Una de las publicaciones empresariales metalúrgicas alertaba sobre estas preocupaciones del sector:

Las cifras oficiales sobre salarios industriales y costo de vida demuestran que no hay que magnificar el problema. No hay por qué pensar que, para mejorar el nivel de vida y aumentar el interés de los obreros para obtener una mayor productividad, sea necesario, por ejemplo, hacer participar a los obreros en las utilidades de las empresas. Este arbitrio no solo contribuiría a perturbar la

marcha normal de la administración de las empresas, sino que sería un factor de receso de la economía y renta nacional, con toda su repercusión sobre el bienestar social de la comunidad y derivaciones del orden social. La radicación de capitales extranjeros sufriría un rudo golpe. Además, dicha "participación" no contribuiría a incrementar la productividad. La experiencia prueba que el aumento de jornales no ha aumentado la producción. Por lo demás, la participación sería un paso previo en la nacionalización de empresas, lo que terminaría con la libre iniciativa. No creemos que esa sea la mira ni el "desiderátum". Conveniente agregar que la rentabilidad actual de las empresas dista mucho de ser la de hace años apenas. Pensar lo contrario es ver espejismos y no realidades. Quien analice los costos de producción y distribución, los previos de venta y la rentabilidad de las empresas (sin o con revaluación de activos fijos), llegará a conclusiones que le obligarán a meditar seriamente.[88]

El Congreso finalmente cerró sus jornadas de trabajo con una sensación por parte del empresariado de que las conclusiones de este acerca de las banderas productivistas no eran más que agitaciones de carácter político, tanto del gobierno como de la propia CGT. En las plantas, dichas iniciativas parecían no hacerse eco del clima señalado. La huelga de 1954 y el fuerte proceso de resistencia obrera en estos años fueron la respuesta a las sospechas e interrogantes empresariales respecto a la verdadera eficacia en la implementación de las técnicas de racionalización laboral en la planta y sobre todo acerca del rechazo obrero a estas propuestas.

Asimismo, y tal como se viene analizando en este libro, las disputas entre el capital y el trabajo, además de los debates y las pujas productivistas en el seno de las plantas fabriles, comprendieron otros campos, como por ejemplo el formativo. El terreno de la capacitación educativa de los obreros adquirió una dimensión de mayor contundencia durante el peronismo, sobre todo porque fue este gobierno el que protagonizó la articulación de históricas estrategias formativas de los trabajadores (escuelas para jóvenes y adultos, universidades populares, formación técnica) y conformó un verdadero campo de educación pública, con protagonismo obrero, en el que se destacó, especialmente, el vínculo entre la educación y el trabajo.

Educación popular y trabajo: de las escuelas fábrica a la Universidad Obrera

La experiencia peronista dio forma y realidad histórica a las demandas de los trabajadores respecto de la conformación de espacios educativos de y para los obreros, tal como ocurrió con el circuito de las escuelas fábrica-Comisión Nacional de Aprendizaje y Orientación Profesional (CNAOP)[89]-Universidad Obrera Nacional (UON).

De este modo, en los años del gobierno peronista se desplegaron un conjunto de estrategias que disputaron las concepciones tradicionales de educación de las clases populares, reivindicando la formación para el trabajo pero desde una concepción integral y no exclusivamente técnica. Un diario de la época, vocero de las ideas del propio gobierno, caracterizaba de este modo la función social de la "nueva escuela" en los tiempos de Perón, además de destacar el incremento de alumnos en ellas:

Dentro de tales conceptos, la escuela de Perón no solo enseña a leer o escribir, no solo se limita a difundir los conocimientos humanísticos, sino que completa el ciclo educativo proporcionando a los escolares el dominio de un oficio a través de los numerosos institutos dependientes de la Comisión Nacional de Aprendizaje y Orientación Profesional, cuyo número crece año tras año […] la inscripción en las escuelas dependientes de la Comisión Nacional de Aprendizaje y Orientación Profesional totalizó 8.595 alumnos, en tanto que en 1953 se elevó a 39.227. En el creciente progreso de esa actividad escolar permitió pasar en seguida a los ciclos superiores, indispensables para que los trabajadores alcancen el dominio de la técnica que luego habrá de permitirles el manejo de la producción, condición primordial para el manejo de la economía y, por ende, de la sociedad. Esa enseñanza superior corre por cuenta de la Universidad Obrera Nacional que ya ha creado en el país varias facultades regionales de su misma esfera. Y, de ese modo, colocada la escuela al servicio

del Trabajo, sirve al logro del Ideal peronista de formar una sola clase de argentinos: la clase de los trabajadores.[90]

En este contexto el peronismo amplía y crea el sistema de educación técnica oficial. El decreto que dio origen a la CNAOP no se limitó a la creación de establecimientos educativos y estructuración de todo un sistema de educación técnica, sino que también reglamentó el aprendizaje industrial y reguló el trabajo de los menores.

El primer ciclo de la CNAOP tenía tres años de duración y se dictaba en las escuelas fábrica, contaba con una planta industrial dedicada a la especialidad (entre una amplia variedad) y se exigía como condición de ingreso la escolaridad primaria. El Estado otorgaba una beca supletoria a los jóvenes estudiantes por los salarios no recibidos, ya que el ciclo lectivo les quitaba el tiempo para trabajar.

Luego en la ley 13.229 se establece la duración del segundo nivel de la CNAOP en las escuelas técnico-industriales y la creación de la UON:

Entonces, el “saber hacer” iba ocupando su lugar a través de la imitación de habilidades, de cursos breves en clubes barriales, academias, sociedades populares de educación y bibliotecas en los sectores populares. Dichas instituciones de la sociedad civil entretejieron los espacios y discursos de la alfabetización económica y social, que los sujetos en formación, tanto alumnos como aprendices, llevaron consigo a escuelas, talleres y fábricas. En la actividad sindical y en los gremios es donde empiezan a construirse circuitos de capacitación cada vez más numerosos y organizados, orientados específicamente a la formación para el trabajo. La herencia de socialistas y anarquistas en su lucha obrera de principios de siglo se plasmaba en una nueva cultura obrera que daría paso al gobierno peronista.[91]

La institucionalización por parte del Estado de estas propuestas fue corolario de una extensa lucha que durante décadas protagonizó la clase obrera por acceder a niveles de formación superior:

[Necesitábamos] una mayor capacitación y teníamos pensado crear universidades obreras para que los dirigentes tuvieran una capacitación mucho más amplia y fuesen capaces de conducir las reivindicaciones de la clase obrera en todos los órdenes […] en cierto modo esto lo retomó el peronismo cuando creo la Universidad Obrera.[92]

En esta misma dirección –tal como fue señalado en este estudio– el rol que durante el peronismo cumplieron las comisiones internas obreras abarcó temas que iban más allá de lo estrictamente reivindicativo. También organizaron cursos y espacios de formación, promoviendo para la discusión problemáticas vinculadas a la garantización de los derechos laborales y el control de la producción –los trabajadores de la Siam tuvieron una alta participación en estas instancias–.[93] Además, difundieron entre los trabajadores de planta la inscripción en los talleres de formación y su participación en la flamante Universidad Obrera.

De este modo, en el mismo sentido que lo realizado por el conjunto de la clase obrera, en la empresa Siam los trabajadores impulsaron alternativas educativas propias. Este proceso se desarrolló en el marco de un complejo proceso que incluye y a la vez extiende la trama de resistencias frente a los embates del sector empresarial llevados a cabo con el objetivo de mantener el control absoluto de la producción y eliminar las porosidades, los saberes y las recreaciones propias del mundo del trabajo. La fundación en sus propios gremios –tal como lo demostraron los trabajadores de esta fábrica– o en locales propios de espacios educativos –talleres de formación, escuelas alternativas e incluso universidades populares– da cuenta de estas iniciativas.

De esta manera, el punto culminante del circuito educativo de demandas del trabajos en los años 40 y 50 lo constituyó precisamente la Universidad Obrera Nacional; esta experiencia "resignifica y subvierte los valores asociados al concepto de universidad, fortaleciendo el desarrollo de una nueva matriz cultural".[94]

Por ello, es necesario analizarlo como parte de un proceso de autovalorización del saber obrero más que con una iniciativa exclusivamente proveniente del

Estado o del sector empresarial.[95] Las experiencias en educación durante el peronismo significaron para la clase trabajadora la organización de un campo de educación-trabajo en el que se articularon espacios de formación que –tal como lo señalamos– se extendió desde las escuelas para los muy jóvenes hasta la creación de una universidad.

Si bien la función social de esta línea educativa es parte del debate historiográfico, lo cierto es que implicó un corte respecto de las propuestas formativas existentes desde el Estado hasta ese momento, no solo por los contenidos sino también en la gestión, ya que en ella participaron activamente los propios trabajadores. Los metalúrgicos, y especialmente los pertenecientes a la empresa Siam Di Tella, fueron activos protagonistas de estas iniciativas; de esta manera lo señalaban algunos de sus trabajadores:

Esta forma de organizar requiere mucho tiempo. Un trabajo constante, de hormigas, pero es el único que no falla […] Las reuniones periódicas de los grupos permiten hacer un gran trabajo de educación. Despertar en los obreros su conciencia de clase; hacer reconocer su fuerza de trabajo y el rol que juegan en la producción como también el lugar que ocupan en la sociedad y el que deben ocupar. El trabajo nos dará por resultado formar nuevos cuadros.[96]

Luego del derrocamiento del peronismo este campo de educación y trabajo fue conducido por políticas con una fuerte impronta del empresariado. La Universidad Obrera desaparece, así como el fuerte protagonismo de los trabajadores en la escena educativa. Años después y en consonancia con los nuevos aires “desarrollistas” de parte del empresariado local, el circuito de formación técnica de los años 50 fue reemplazado por otras concepciones sobre la formación obrera. Las nociones de “capacitación para el trabajo” y la “teoría del capital humano” se instalarán entonces como los vértices del campo educativo fabril en el que la iniciativa vuelve, no sin resistencias, al campo del empresariado. Una de las experiencias más recordadas en la Siam fue la escuela de capacitación técnica creada en la propia empresa. Comenzó con cursos en los que se formaba a los obreros y luego se constituyó en una escuela técnica según las necesidades de la firma:

Se enseñaba básicamente a interpretar planos, tomar medidas, aprender sobre maquinarias y herramientas. El objetivo principal era formar trabajadores que pudiesen integrar las distintas plantas de Siam, como personal especializado. La dinámica de estos cursos hizo que ciertas personas comenzaran a interesarse por hacer un trabajo de socialización más profundo, dando algunos cursos extra, orientados a lo social, lo cultural y la convivencia al interior de la fábrica. Esto último fue lo que le dio cuerpo a lo que terminaría siendo una escuela oficial. Esta importante parte y función de Siam, es decir su costado educativo o pedagógico, sale del interior de la fábrica y empieza a funcionar en galpones cercanos con el fin de brindar clases teóricas, hasta tanto se terminara de construir el edificio que es actualmente la escuela técnica "Di Tella", sita a pocas cuadras de la fábrica en el barrio de Piñeiro [...] En parte de una política social más general de la empresa, que pujaba por darle a sus empleados y familias, en su mayoría inmigrantes, todo aquello que, hasta entonces, el Estado no les brindaba. [La escuela abrió en 1963] Los aspirantes llegaban a ser 400 o 500 [...] Esta escuela se construyó y oficializó para expedir títulos de validez nacional en el año 1963.[97]

Luego de la caída del peronismo, este modelo desarrollista de escuelas impulsadas por los empresarios surgiría no solamente en la Siam, sino también en Ford, Philips y Mercedes Benz, entre otras; estas escuelas fueron creadas como una instancia de preparación para su propio personal y fueron la base de lo que centralmente dio forma, luego, al Consejo Nacional de Educación Técnica (Conet), que generó a nivel nacional escuelas técnicas en todo el país.

Hacia la huelga metalúrgica de 1954

Las condiciones laborales de los trabajadores metalúrgicos

Los tiempos sociales no siguieron el ritmo deseado por los empresarios y el Estado. Hacia 1954 la situación de los trabajadores metalúrgicos atravesó una de las etapas más conflictivas de su historia. Incluso iba a superar a las intensas jornadas de lucha de 1942. En este caso, el escenario de conflicto volvió a desarrollarse a comienzos de ese año, en las vísperas de la discusión del nuevo convenio laboral. Y, por supuesto, la Siam Di Tella y su dirección empresarial tuvieron un papel relevante en este.

Los trabajadores presentaron en marzo de 1954 una propuesta a través de un petitorio en el que detallaban el conjunto de sus demandas. Se enfatizaban aspectos salariales, relativos a mejoras, pero también extensos ítems en los que se daba cuenta de la necesidad de garantizar óptimas condiciones de trabajo, en aspectos como la seguridad laboral y la educación, al mismo tiempo que rechazaban los principios racionalistas de la productividad que condicionaban los aumentos salariales a mejoras en los rindes de trabajo.

El petitorio fue presentado por la UOM el 26 de marzo y notificado por el Ministerio de Trabajo y Previsión a la Federación Argentina de la Industria Metalúrgica el 5 de marzo:

La Unión Obrera Metalúrgica de la República Argentina […] tiene el honor de llegar hasta V. E. a fin de dejar formalizada, en forma expresa y oficial, una gestión tendiente a establecer modificaciones al actual sistema de convención colectiva que regula las relaciones laborales en la Industria Metalúrgica […] Ya con fecha febrero 22 ppdo., esta Entidad Profesional Obrera había hecho llegar a V. E. la correspondiente denuncia del convenio en vigencia y particularmente de la escala de salarios, estipulada con fecha 27 de marzo de 1952. Puntualizábamos entonces una serie de argumentos de trascendental importancia en cuanto se refiere a la insuficiencia de las actuales remuneraciones que acaban de ser ratificadas en forma vigorosa y definitiva por el Excmo. Señor Presidente

de la República, General Juan Perón, en su discurso pronunciado con fecha 22 del corriente, ante las fuerzas económicas y laboriosas del país. Es precisamente que, alentados por tan notable instrumento de justicia social, la Unión Obrera Metalúrgica inicia una gestión que procura: “a. El aumento de los salarios básicos en vigor, de modo a cubrir las necesidades progresistas del presente, evitando que subsistan salarios sumergidos; b. Contemplar de una manera especial las normas convencionales sobre la protección de la familia, de modo a darles la eficacia tuitiva que persiguen; c. Considerar situaciones especiales de rendimiento […] de trabajo, de modo a asegurar una remuneración adecuada con la utilidad del trabajo”.[98]

El reclamo de los trabajadores fue acompañado por un detallado estudio acerca de las condiciones de trabajo del conjunto de los metalúrgicos. En el petitorio se puntualizaba el estado “actual” de los salarios y lo solicitado en términos de mejoras (“salarios propiciados”). Y se obviaba cualquier referencia a la perspectiva empresarial de vincular un mayor salario a una mayor productividad. De manera que los trabajadores entendían que los aumentos requeridos debían realizarse sin modificar los tiempos de trabajo. La diferencia entre una (estado “actual” salarial) y otra situación (salarios propiciados) rondaba un promedio del 46,8%, correspondiendo este al régimen de salarios de los obreros de las industrias metalúrgicas. Como podemos observar en la escala remunerativa, las diferencias promediaban los 2 pesos la hora de aumento por categoría aproximadamente, solicitando los porcentajes más altos de aumento para las categorías más bajas.

Régimen de salarios en la industria: obreros

	Actuales (por hora)	Propiciados (por hora)	Porcentaje de aumen
Peón	$ 3,80	$ 5,70	50%
Operario	$ 3,95	$ 5,90	49,36%
Operario calificado	$ 4,30	$ 6,30	46,51%
Medio oficial	$ 4,30	$ 6,30	46,51%
Operario especializado	$ 4,50	$ 6,50	44,4%

Oficial	$ 5,20	$ 7,50	44,23%

▪

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del petitorio de reforma del convenio colectivo de trabajo metalúrgico para 1954.

El gremio metalúrgico destacaba la justicia de sus reclamos y consideraba lo solicitado como un aumento menor al que ya existía para aquellas categorías que contaban con retribuciones en términos de pluses u horas extras (la mayoría de los cuales eran poco habituales –afirmaban– en la categoría de los operarios).

Operarios que en la actualidad se encuentran por debajo del salario vital, revistiendo el carácter de salarios sumergidos. Por ello, entendemos que las nuevas remuneraciones proyectadas a su respecto alcanzan ese salario existencial y humano, por debajo del cual la vida se desarrolla en condiciones que no son compatibles con nuestro progreso económico y social. En este sentido, quisiéramos observar a V. E. que, la diferencia en más que parecería surgir de la confrontación de los salarios con los proyectados, es en la práctica sensiblemente menor por la eliminación real de las retribuciones plus, como destajos, horas extras, etc., virtualmente inexistentes en este sector de trabajadores de la Industria.[99]

Asimismo, el gremio buscaba acercarse a las posiciones sostenidas por el empresariado y el gobierno peronista por esos años al reconocer “atribuciones según el rendimiento” de los trabajadores, es decir, en clave de “mayor productividad”.

Sin embargo, y a pesar de esta referencia, se especificaba que estos criterios debían ser asignados y circunscriptos a la categoría de profesionales:

Consecuentes también con el propósito de asignar retribuciones a los que rinden más o mejor en el aspecto fabril, se mantienen las categorías profesionales con los necesarios aumentos, conforme a caracterizar un salario emergido con un

adicional por utilidad. Esto no obstante que la mayor parte de la población metalúrgica reside en las categorizaciones profesionales inferiores, los porcentajes de diferencia entre las categorías que se mantienen se han reducido en el proyecto con relación al actual sistema.[100]

El petitorio de modificación del convenio colectivo de trabajo también se refería a la necesidad de elevar los básicos ("sueldo vital") en las categorías de empleados, capataces y personal auxiliar y de servicios mecánicos. Es importante destacar que la incorporación de la categoría de capataces en el convenio de la UOM, tal como fue señalado, era una de las reformas más resistidas por las patronales metalúrgicas, ya que consideraban que quienes debían mantener "el control y la disciplina" en las plantas fabriles –los capataces– no podían pertenecer a la misma organización gremial que el conjunto de los trabajadores. En este caso, la UOM insistió en la unificación gremial e incluso reclamó aumentos para el sector, con los mismos criterios que lo hacía para el conjunto de las categorías de los trabajadores metalúrgicos:

Para los empleados se peticiona un sueldo vital de $ 1140 con el mantenimiento de las diferencias actuales derivadas de la Categoría o del Escalafón según antigüedad. Igual criterio se sigue para la confección de las tablas de salarios de Capataces, encargados y Sub Capataces, personal auxiliar y servicio mecánico de refrigeración. Para las mujeres empleadas, se procura la equiparación de sueldos absoluta con los percibidos por el personal masculino.[101]

Asimismo, la reforma propuesta por los trabajadores contemplaba reclamos en las asignaciones familiares con el propósito, según señalaban, de que "las prestaciones tiendan a proteger la familia del dependiente, obrero o empleado". En este sentido, se propiciaba un 50% de aumento en cada una de las asignaciones familiares (por esposa, hijos, madre o padre a cargo, etc.), así como también en los subsidios por nacimiento, casamiento o fallecimiento (con aumentos solicitados que llegaban al 100% promedio).

Se reclamaban mejoras en un conjunto de ítems referidos a la promoción y al reconocimiento de una formación integral de los trabajadores, más allá de la

categoría a la que pertenecieran. De este modo, se fomentaba el otorgamiento de pluses y/o adicionales por educación, expresado en la obtención de títulos de estudio o incluso por idiomas adquiridos.

Como se ha expresado precedentemente, se propician otras mejoras sobre las condiciones actuales en vigencia, que tienen en cuenta la mayor utilidad del agente, obrero o empleado, y con lo que se realiza el propósito de elevación de salarios en una mano de obra barata. Metodológicamente, las mejoras de este tipo que se propician son las siguientes: a. Adicionales por títulos. Se proyecta elevarlos de $ 60 a $ 100 [es decir, un 66,6% de aumento]; b. Adicionales por idioma. Se proyecta elevarlos de $ 25 a $ 50 [un 100% de aumento].[102]

Otro aspecto relevante fue el de la seguridad laboral. Los reclamos por mayores cuidados y prevenciones e incluso los subsidios pagados en caso de accidentes de trabajo fueron una problemática ciertamente resistida por los empresarios.

Habitualmente acusaban a los obreros de sobredimensionar estos temas, queriendo sacar ventajas particulares con las coberturas o simplemente con las prevenciones requeridas. Lo cierto es que tanto el gremio metalúrgico como el propio Estado tomaban estadísticas que eran poco favorables para los argumentos empresariales. Sobre todo una de ellas, en la que se establecía una relación directa entre los intentos de obtener una mayor productividad a través de la intensificación de tareas, sea acelerando las líneas de montajes o incorporando acciones multifuncionales a algunos de los departamentos de producción. Los resultados eran contundentes, a mayor intensificación de tareas, más accidentes, sobre todo porque los nuevos ritmos generalmente no eran acompañados por algún tipo de inversión que mejorase las condiciones de trabajo (vestimenta especial, infraestructura, etc.). La estrategia empresarial, como fue señalado en el capítulo 4, consistía en otorgar este problema a la responsabilidad del propio obrero. De allí las constantes invocaciones a tomar los recaudos necesarios para que no sucediesen accidentes, ya que de producirse las patronales quedarían en una difícil situación con el sindicato, además de tener que pagar sumas considerables por seguro o, en algún caso, afrontar fuertes juicios laborales. Por ello, la seguridad constituyó un punto central en las reformas planteadas por la UOM al convenio colectivo:

En cuanto al seguro de vida, parece prudente elevar la suma a $ 5000 de modo a acentuar ese notable beneficio, como igualmente parece justo que la prima sea soportada íntegramente por el empresario, para que el beneficio llegue como una conquista y no como una autoprotección. Por fin, es elemental que el obrero accidentado debe tener derecho a percibir los jornales íntegros de inactividad, conforme al salario real percibido en el momento del accidente y no sobre la estimación de un jornal básico, en muchísimos casos inferior al efectivamente devengado. Solamente así la prestación que el Convenio contempla cubre su verdadera finalidad de tutela.[103]

Finalmente, el petitorio de la UOM cerraba sus reclamos con planteos en los que se reivindicaba la equiparación de la mujer con el hombre frente al salario. Propiciaban el principios de "igual trabajo, igual salario" existente en el movimiento obrero desde los años del socialismo y el anarquismo, pero generalmente ignorado por los empresarios en sus plantas. Asimismo, el gremio metalúrgico también reconocía en el gobierno peronista un sentido igualitario en sus principios y su acción política:

La Unión Obrera Metalúrgica, desde hace largos años, ha propiciado la equiparación de las remuneraciones del hombre y la mujer que trabajan dentro de nuestra industria. El principio de "igual trabajo, igual salario" o el más avanzado de igual salario para el hombre y la mujer se han visto en nuestro país profundamente cimentados por la vasta obra social del Gobierno Nacional, que en el hecho y el derecho ha suprimido las diferencias derivadas del sexo. En consecuencia, el actual coeficiente de reducción está en pugna con los textos legales y constitucionales y, por lo tanto, debe ceder a la nueva concepción igualitaria.[104]

Tras la presentación del petitorio obrero en 1954, los empresarios reaccionaron acaloradamente, responsabilizando a los trabajadores por las dificultades para arribar a algún acuerdo en el marco de las negociaciones del convenio colectivo de ese año. La respuesta de la patronal, por lo tanto, fue rechazar cualquier

modificación que implicara aumentos salariales en los valores señalados por la UOM e incluso cuestionar la escasa atención que la organización obrera prestaba a las reivindicaciones empresariales de obtener una mayor productividad a través de la racionalización e intensificaciones de las jornadas laborales. Por ello, desde el sector gremial la huelga se presentaba como ineludible. El empresariado, a través de representantes de la firma Siam Di Tella, manifestaba su rotunda oposición a cualquier tipo de reforma:

La industria metalúrgica ha comenzado la negociación de un nuevo convenio de salarios que deberá reemplazar al vigente hasta el 28 de febrero último […] La posición que a su respecto adoptó la Federación Argentina de la Industria Metalúrgica considera […] que no es posible aumentar los salarios sin un correlativo aumento de la productividad del trabajo, y a ese efecto propone la reglamentación de las comisiones internas, a fin de determinar los deberes y los derechos de los miembros de esos organismos frente al empleador; de ausentismos, para reprimir los abusos mañosos e injustificados; y del artículo 36 del convenio en vigor, para obtener que los delegados del personal, frente a sus deberes de empleados u obreros, no sigan disfrutando del privilegio que implica la posibilidad de sancionarlos. Grave deformación de los fueros sindicales.[105]

Nuevamente volvía a estar presente la solicitud empresarial de reglamentación de las comisiones internas. Cuestionaban las formas y acciones de estas representaciones e insistían con los riesgos de la pérdida de la autoridad patronal en las plantas fabriles. Para el empresariado, una mayor preocupación que los aumentos de salario eran los obstáculos obreros para llevar a cabo las reformas productivistas. De allí que la ecuación aumento salarial sin mayor productividad fuera una fórmula inaplicable para el sector:

Considera que la aprobación de las reglamentaciones mencionadas [… reclamadas] desde hace varios años ayudarían a restablecer la autoridad patronal en aspectos que le son privativos, por cuanto hacen a la organización del trabajo, y mejorarían la disciplina, aumentando el rendimiento de la mano de obra por recuperación de horas improductivas perdidas. Una vez aprobadas dichas

reglamentaciones […] se pasaría a considerar el reajuste de las retribuciones, las que podrían aumentarse, sin incidir en los precios, en la medida que lo permitiera aquella recuperación […] Tratar los salarios independientemente de la situación de las empresas en el complejo de la economía nacional nos daría una solución falsa. Entendemos haber llegado al punto crítico en que son indispensables soluciones totales, pues las empresas no podrán hacer frente ni recuperar por sus propios medios las mayores erogaciones que representan los aumentos. Estamos frente a un problema nacional que debe ser resuelto con la contribución del Estado, los industriales y los obreros, todos ellos igualmente interesados.[106]

De esta manera, los industriales, a través de sus voceros más experimentados pertenecientes a la Siam Di Tella, expresaron una contundente negativa a los reclamos del petitorio obrero reafirmando sus concepciones favorables al productivismo:

Concretamente, proponemos que la posición frente al petitorio sea la siguiente:

1) Aumentar las retribuciones solamente en el mismo porcentaje que aumente el rendimiento por recuperación de horas improductivas perdidas.

2) No aceptar ninguna retroactividad.

3) Los aumentos se harán solamente sobre los salarios mínimos vigentes.

4) No habrá, en consecuencia, aumento mínimo para quienes reciban remuneraciones mayores.

5) No considerar ningún cambio en las condiciones generales.[107]

Ante esta respuesta, sucedió lo previsible para ese entonces, los trabajadores metalúrgicos a través de la UOM, y luego de realizar asambleas en todo el país, resolvieron una huelga para el 4 de mayo de 1954 con una hora de paros progresivos por día y el resto de la jornada con trabajo a desgano. Los

empresarios respondieron solicitando el restablecimiento de una disciplina social y constructiva, basada en la reglamentación de las comisiones internas y delegados, la asistencia y puntualidad del personal en los ingresos.

Una semana después, el 12 de mayo, la huelga aún continuaba, a pesar de la convocatoria para las negociaciones en paritaria y de los esfuerzos de los funcionarios del Ministerio de Trabajo para evitar la consecución de la medida. Si bien había acuerdo entre el gobierno y la UOM en que el empresariado debía flexibilizar su posición, los funcionarios esperaban que la situación no llegase a mayores. A las pocas semanas de continuidad de las medidas de fuerza por fábrica, el trabajo a desgano y los boicots crecieron en numerosas plantas; de allí que el 21 de mayo el conflicto se extendiera a nivel nacional. Los empresarios publicaron solicitadas, en las que denunciaban el poder excesivo de las comisiones internas y reclamaron, por enésima vez, la necesidad de reglamentarlas.

A los pocos días, cuando percibieron que la profundización del conflicto era inminente, ofrecieron negociar –a condición de la suspensión de la medida de fuerza– sobre salarios y productividad. El tema de la calidad de producción adquirió diversas dimensiones como factor de resistencia de los trabajadores, especialmente a partir de estas instancias.

Para los empresarios, la fórmula presentada como solución para las demandas laborales se volvía a repetir: consentían negociar sobre salarios si los trabajadores aceptaban modificar los tiempos de producción, introducir reformas y mejorar tiempos. En otras palabras, mejorar la productividad. La respuesta obrera, nuevamente, no se hizo esperar, anunciaron que rechazaban cualquier forma de condicionar los salarios a la realización de cambios en los tiempos de producción, a la vez que declaraban la continuidad a las medidas de fuerza.

Sin que el Ministerio de Trabajo diera por terminada la etapa de conciliación y violando por lo tanto la resolución Nº 16, la UOM declaró la huelga general, que comenzó a hacerse efectiva en los últimos días del mes anterior con trabajos "a desgano", rápidamente generalizados. No obstante entender esta Federación [de empresarios metalúrgicos] que las medidas de fuerza debían ser totalmente levantadas antes de reiniciar las negociaciones, aceptó reanudarlas el 8 del corriente, a instancias de la Confederación General Económica y ofreció tratar

primero, el salario de los obreros y empleados llamados “sumergidos” y luego, los problemas de productividad. [La respuesta fue la] negativa obrera absoluta y [la] continuación de los paros.[108]

El paro fue masivo, sin embargo, los empresarios afirmaban que no les resultaba sencillo establecer la magnitud y los alcances de la medida:

No es posible suministrar información del total de los días de huelga que sufrió la industria metalúrgica por cuanto los paros no se realizaron en forma similar en todos los establecimientos del país.[109]

Las fuentes periodísticas, e incluso las empresariales y sindicales, coincidían en destacar el alto nivel de adhesión alcanzado por el conflicto metalúrgico, e incluso con un fuerte nivel de virulencia en sus manifestaciones, comenzando con acciones de trabajo a desgano, paros parciales y piquetes, para culminar con un paro total de actividades.

En cuanto a la huelga en sí, debe recordarse que en sus últimas etapas el movimiento determinó la clausura total de los talleres, ya que los “piquetes” de trabajadores, en la mayoría de los casos, solo permitieron el acceso a las oficinas de no todas las personas y solo para el cumplimiento de trámites urgentes. La huelga se inició con trabajo a desgano, continuó con paros progresivos y culminó con el abandono de tareas y la clausura de la fábrica por el personal; no mereció una declaración de ilegalidad de las autoridades competentes ni determinó a los patrones a imponer sanciones disciplinarias algunas, ya que se limitaron a no pagar las horas y días de trabajo perdidos.[110]

La crónica de las entidades patronales destacaba que pese a las diferentes ofertas que se realizaron en el transcurso del conflicto ninguna de ellas fue aceptada por los trabajadores:

El 11 del corriente ante otra invitación de la CGE y en el entendimiento que los paros serían levantados, ofreció un aumento global del 10% sobre los básicos, incluyendo en el mismo $ 4,50 de jornal para los llamados “sumergidos”. No obstante continuaron las medidas de fuerza que se levantaran parcialmente dos días después […] El 13, la Federación Argentina de Industrias Metalúrgicas, invitada por el Director Nacional de Trabajo a fijar en actas la oferta de salarios, lo hizo en los siguientes términos: 10% de aumento sobre el básico de todas las categorías y $ 4,50 de jornal de hora para todos los “sumergidos” […] Sin que se normalizara el trabajo pues continuaron los paros y trabajos a “desgano”, llegamos al día 21, en que se hizo efectiva a partir de las 12 h la huelga general, situación que continúa. Las ofertas de la Federación Argentina de Industria Metalúrgica fueron rechazadas por el sindicato sin que variara absolutamente su pretensión inicial.[111]

Luego de la medida de fuerza, las entidades patronales exigían al gobierno sanciones para los dirigentes obreros implicados en la huelga.

Antes de analizar el problema en busca de soluciones, debemos destacar la necesidad de que se aplique la ley, calificando al movimiento huelguístico y al trabajo “a desgano” como ilegal.[112]

Los efectos de la fuerte adhesión a la medida de fuerza y la preocupación de que emergieran nuevas protestas profundizaron el debate; de esta manera, los empresarios retomaron sus argumentos sobre la “calidad del trabajo obrero” en las empresas metalúrgicas.

Los conflictos de clase eran una extendida realidad bajo un gobierno que comenzaba a fragmentarse respecto de sus opiniones acerca de cómo avanzar con el desarrollo productivo sin limitar las conquistas obreras. En un memorando de circulación –primero interno y luego público– las entidades metalúrgicas se pronunciaron por un conjunto de medidas que pusieran fin a la lucha social en las empresas metalúrgicas. Una vez más, las comisiones internas y sus delegados

eran presentados como un severo obstáculo para arribar a algún tipo de acuerdo. Luego, destacaban los problemas considerados crónicos desde la óptica empresarial, como el ausentismo y la indisciplina:

El carácter de este memorándum nos permite expresarnos respecto de este tema con franqueza: el rendimiento de nuestros obreros es mediocre. El trabajo en los talleres está frenado por los propios delegados obreros, que resisten la medida para aumentar la productividad y crean permanentemente, por el contrario, problemas que entorpecen el desarrollo. La salud económica del país exige por vía de disposiciones del convenio metalúrgico o por resolución del Ministerio de Trabajo:

a) la actuación de las comisiones internas contemplando su no interferencia en cuestiones que competen exclusivamente a la justicia, tales como aplicación de la ley 11.729: la sanción inmediata de los trabajos a desgano y de los paros que violarán la resolución Nº 16, y la obligación de que colaboren en la modificación de los sistemas de trabajo tendientes a abaratar la producción;

b) el ausentismo y la falta de puntualidad para corregir los abusos tantas veces señalados;

c) que se elimine el privilegio del que gozan los delegados que no cumplen con sus obligaciones para con el empleador.

d) la garantía a los capataces y personal de supervisión para que puedan ejercer funciones directivas sin presión sindical.[113]

De este modo, las empresas, siempre teniendo como voceros y cabeza de los reclamos a los dirigentes de la Siam Di Tella, destacaban los problemas de organización disciplinaria en las plantas. La falta de personal para implementar claramente los mecanismos de control –como capataces y supervisores– se convirtió en una de las fuertes demandas de la patronal para restablecer el orden. La lectura política de los propietarios era que las presiones y propuestas sindicales sobre los capataces impedían a estos cumplir con sus reales funciones ordenancistas.

Lo que sucedía, como fue señalado, era que durante este período, la UOM impulsó reformas en la organización gremial, proponiendo la incorporación de capataces y empleados administrativos al mismo sindicato obrero. Estas sugerencias de gremios mixtos fueron rechazadas de plano por las empresas metalúrgicas, tal como podemos comprobar en una de las sesiones de debate en una asamblea de la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas coordinada por miembros de la Siam:

Se lee una nota del asociado Industrias Rab solicitando se le informe qué actitud debe adoptar ante la pretensión de la seccional Quilmes, de la UOM, respecto al reconocimiento de una comisión interna de obreros integrada por cuatro obrero y un empleado, habiendo además comisión de empleados. Después de un cambio de ideas se resuelve girarlo a la Comisión asesora de asuntos gremiales para un estudio integral del problema, adelantando entretanto al recurrente que es opinión de la Cámara que no deben reconocerse comisiones internas mixtas, sobre todo habiendo una para obreros y otra para empleados.[114]

Otro de los reclamos recurrentes era el ausentismo obrero (ver capítulo 3); los empresarios consideraban este tema con gran preocupación, sumado a la elevada rotación de obreros entre las fábricas (turn-over).[115] Este fue un proceso que excedió a las empresas y trabajadores metalúrgicos; era un rasgo del ciclo industrial capitalista. Al casi pleno empleo existente, bajo relaciones laborales caracterizadas por una fuerte intensidad y explotación (sistemas tayloristas y fordistas) en formas de trabajo rutinarias y con escasa participación obrera en la organización de la producción, la reacción y resistencia de los trabajadores se expresó –además de otras formas– en lo que algunos investigadores denominan “la huida del trabajo”:

El taylorismo provoca una serie de reacciones negativas individuales que toman la forma de una huida de la situación de trabajo. Para escapar a las exigencias de un trabajo embrutecedor y sin sentido, los trabajadores de las empresas de series se ausentan sin motivo o bien dejan la empresa.[116]

A la vez, la multiplicidad de resistencias se expresaba en otras modalidades como, por ejemplo, la oposición y los boicots a los ritmos de trabajo. Era común, sobre todo en los procesos de conflictividad social como los de mayo y abril de 1954, que los obreros aplicaran fuertes boicots en las plantas expresados en el bloqueo de los cronómetros que medían los ritmos laborales. Numerosas fuentes empresariales dejaron claras evidencias acerca de esta estrategia obrera: tal es el caso de los Archivos de la Siam Di Tella. En algunas situaciones estas resistencias fueron parte de movimientos colectivos como los huelguísticos y, en otros, fueron reacciones grupales, individuales y hasta por plantas.

Independientemente de la lucha sindicalmente asumida y de la asunción colectiva de conflictos sobre los ritmos, estos son objeto de una especie de resistencia pasiva que se expresa bajo diferentes formas: resistencias obreras al cronometraje, presiones interpersonales sobre el grupo para no rebasar las normas, disminuciones concertadas del ritmo de trabajo, rechazo a aplicar los modos operatorios prescritos […] Un pequeño grupo de capataces y técnicos de métodos […] entrevistados reconocía que en las empresas de serie el cronometraje es mal acogido por los obreros que lo identifican con las exigencias de rendimiento, y por ello, desconfían, y burlan las actividades que buscar observar sus movimientos y a veces rechazan ser cronometrados.[117]

Las reacciones obreras generaban, de este modo, el rechazo frontal al cronometraje, ya que este se había convertido en el símbolo de la presión del rendimiento y de los ritmos de trabajo.

Mayo de 1954 indudablemente fue un mes de fuertes conflictos, ya que trabajadores de diferentes ramas (caucho, textiles, vestido, entre otras) también llevaron a cabo destacadas medidas de fuerza. En este marco de tensiones, la huelga metalúrgica no encontraba cauce para su solución. Los trabajadores radicalizaban sus demandas y la patronal no solo rechazaba la medida, sino que la consideraba ilegal y reclamaba sanciones. Por su parte, el gobierno se mantenía expectante, reconocía las peticiones laborales pero no estaba dispuesto a que el conflicto saliera de los límites y del ritmo político propuesto por el Estado. Las posibilidades de establecer acuerdos se estrellaban con las declaraciones realizadas por los gremios empresariales. La Federación

Metalúrgica afirmaba al respecto:

La Federación Argentina de la Industria Metalúrgica, ante el problema que le plantea la situación de huelga y trabajo "a desgano" que soporta la industria metalúrgica hace un mes, declara:

1. que no puede en las condiciones actuales aumentar los jornales;

2. que rechaza toda responsabilidad por la declaración de la huelga, pues incluso con la situación financiera se avino a aumentar las retribuciones;

3. que solicita sanciones correspondientes a los responsables de la huelga y el trabajo a desgano;

4. que si deben aumentarse los salarios al margen de las posibilidades de la industria es necesario: aumentar la productividad del trabajo, a cuyo efecto entiende indispensable reglamentar las comisiones internas.[118]

Frente a esta situación, el gobierno decidió tomar la iniciativa y convocar a las partes para encontrar alguna alternativa. De esta manera, el 31 de mayo fueron citados los siguientes industriales: Negri, Levato y Sozio de la Siam Di Tella, en representación de la CGE, y por el gobierno: Antonio Cafiero –subsecretario de Asuntos Económicos–, además de un selecto grupo de ministros. Los funcionarios dieron amplio apoyo para el otorgamiento de créditos a la industria y facilidades para el pago de impuestos. Asimismo, el comité de la Presidencia resolvió reiniciar las negociaciones sobre las siguientes bases: a) levantamiento de la huelga, simultáneamente con la reanudación de las tratativas; b) no pago de los días de huelga, y c) solución integral del nuevo convenio, acordando salarios al nivel de los que estaban pactando.

Finalmente, el 31 de mayo se pactó entre empresarios y gobierno una reglamentación de las comisiones internas:

A su excelencia el señor ministro de Trabajo y Previsión, D. Alejandro B.

Giavarini.

Señor Ministro: Con motivo de la negociación del anterior convenio colectivo de salarios se pactó con la parte obrera la obligación de sancionar un reglamento de actuación de las comisiones internas. En el acto labrada en el Ministerio al digno cargo de V. E. El 27 de marzo de 1952, después de fijarse los nuevos salarios, se dice: las partes convienen comenzar a discutir la próxima semana el reglamento que fijará normas para la actuación de las comisiones internas y cuerpo de delegados, como así también las normas para la relación entre estos y los representantes de los respectivos establecimientos. El reglamento, una vez redactado y convenido, formará parte del convenio en vigor.[119]

La respuesta del gobierno fue inmediata; las comisiones internas develaban no solo a los patrones, sino también a los funcionarios estatales, ya que estas, si bien expresaban mayoritariamente su adhesión al peronismo, no tenían una dinámica favorable a la verticalidad gremial e incluso política. En muchas ocasiones, los acuerdos establecidos con la UOM no implicaban que fueran inmediatamente aceptados por los delegados de las comisiones internas de fábrica. La comisión interna de la Siam fue ejemplo de estas discrepancias.[120]

En el caso de la huelga metalúrgica de 1954 el gran protagonismo de los trabajadores se expresó a través de múltiples formas de organización y representación obrera y, por supuesto, las comisiones tuvieron su rol destacado.

Buenos Aires, 1 de junio de 1954.

Al señor Secretario Gremial de la Federación Argentina de la Industria metalúrgica, don José A. García Aldazábal.

Tengo el agrado de dirigirme al señor Secretario Gremial, acusando recibo de su atenta nota de fecha 31 de mayo pasado, cuando se relaciona con la sanción del Reglamento de actuación de las comisiones Internas, convenido al celebrarse el día 27 de marzo de 1952 la ampliación del convenio Nº 97 para los trabajadores de la industria metalúrgica. En contestación a la misma, hágole saber que en la fecha he impartido las instrucciones del caso para que inmediatamente se lleve a la práctica el ejercicio de la aspiración que origina su nota. Con tal motivo hago

propicia la oportunidad para saludar al señor Secretario Gremial con las seguridades de mi consideración más distinguida. – (Fdo.): Alejandro B. Giavarini, Ministro de Trabajo y Previsión.[121]

La estrategia del gobierno peronista era poder dar cuenta de la demanda empresarial respecto a la reglamentación, pero no apoyar las medidas que implicaban un retroceso en las conquistas obreras, tal como aspiraban las patronales. Aumentos salariales acotados y la incorporación de la noción de productividad en las pautas de organización industrial se constituyeron en las principales banderas del peronismo durante su segundo gobierno.

Sin embargo, como sucedió con diferentes temas, la complejidad de la sociedad industrial de la Argentina de estos años, sumado al alto protagonismo y politización de los trabajadores confirmaron los elevados niveles de autonomía de la clase obrera respecto de su alianza social y del propio Estado. En numerosas ocasiones –los conflictos sociales de 1948, 1949, 1954 y 1955, así lo manifestaron– el gobierno acordó con la central de trabajadores (CGT) determinadas pautas de negociación que, sin embargo, fueron rápidamente modificadas, o en algunos casos desoídos por el conjunto de los trabajadores, sobre todo a nivel de las plantas. En otras ocasiones, también fueron resignificadas por la propia central obrera, que –siempre citando a Perón– incorporaba matices a las propuestas de acuerdo con el capital y en la implementación de políticas tales como las de productividad, manifestando consensos en un principio, pero en los hechos rechazando o dilatando su aplicación.

Esta dinámica, ciertamente singular, fue uno de los rasgos característicos del movimiento obrero peronista, situación que llamó a la desconfianza de las patronales, cubriendo con un manto de sospecha –según afirmaban los empresarios– respecto de las reales convicciones reformistas del mismo gobierno de Perón. Una de las controversias que promovió estas interpretaciones en las entidades gremiales de los empresarios fue, precisamente, el tema de la productividad.

Finalmente, el 1 de junio de 1954 se estableció un nuevo convenio y el 2 de junio se levantó la huelga, en un acuerdo establecido entre la UOM y las cámaras metalúrgicas.

No obstante esta fórmula expresa, no fue posible llegar a la sanción de un instrumento que es elemental para el buen ordenamiento de las relaciones internas del personal con su empleador. Ese motivo nos llevó a la necesidad de plantear como cuestión previa a la discusión del nuevo petitorio la sanción del mencionado reglamento. Dando muestras del más amplio espíritu de conciliación y mucho antes de la iniciación de la huelga, la Federación Argentina de la Industria Metalúrgica declinó esa posición y se avino a discutir primero los salarios. Pero ello no significa que no insista en su sanción a la mayor brevedad, por cuyo motivo solicita de V. E. la adopción de las medidas conducentes a su sanción inmediata, juntamente con el reglamento de inasistencias y del artículo 36 del convenio. Agradeciendo la atención que el Sr. Ministro quiera prestar a este pedido, lo saludamos con la más alta y respetuosa consideración. (Fdo.): José A. García Aldazábal, secretario gremial.[122]

Sin embargo, como veremos, el conflicto generó numerosas controversias dentro de la Siam. En la sede de Avellaneda, los trabajadores rechazaron los acuerdos alcanzados por la UOM. Incluso desde esta empresa, los trabajadores denunciaron el incumplimiento de la totalidad de los reclamos que motivaron la huelga.

El conflicto estaba teñido no solamente de las internas entre los trabajadores peronistas de base (comisiones internas) y los dirigentes de la UOM y la CGT, entre comunistas y peronistas, sino centralmente de los enfrentamientos sin retorno entre patrones y obreros en el marco de la alianza social gobernante que expresaba el peronismo.

Para los empresarios metalúrgicos –así lo manifestaban dirigentes de la Siam– este conflicto expresaba con claridad los límites del proyecto policlasista del peronismo. Entendían que el proyecto político no los contenía y que la conflictividad social se profundizaba a través de una fuerte lucha social, con trabajo a desgano, paros e “indisciplina obrera”.

Balance de la huelga de 1954: resistencia obrera frente a las estrategias de productividad empresarial

En un conflicto como el de 1954 enriquecer el marco de análisis histórico debería implicar la necesidad de abordar fuentes no convencionales o escasamente tratadas; por ello, atender a la amplitud interpretativa de los hechos relevados y su posible marco de relaciones crea un verdadero problema metodológico y a la vez hermenéutico entre los investigadores; en este caso, el eje de análisis y debate está referido a la naturaleza política de la huelga metalúrgica de 1954. Sobre las perspectivas de esta huelga, el historiador Marcos Schiavi realizó las siguientes consideraciones historiográficas:

Es posible identificar distintas interpretaciones sobre el tema. Samuel Baily, Leonardo Paso y Rubens Iscaro concuerdan en afirmar el aislamiento de la dirección de la UOM y la "fractura horizontal" del gremio. Así había dos grupos: las altas esferas dirigentes enfrentadas a la enorme mayoría de los trabajadores metalúrgicos. Consideran que las reivindicaciones salariales estaban acompañadas de reclamos a la dirección de la UOM debido a su papel en el conflicto. Plantean una diferenciación marcada dentro de la organización; por un lado, una dirigencia claudicante que negocia un aumento menor al esperado y, por el otro, una importante movilización de las bases obreras que luchan por el salario y por la libertad sindical. Scott Mainwaring, a su vez, sostiene que las huelgas de 1954 fueron una muestra de la autonomía que aún poseían las bases obreras a fines de la presidencia de Juan Perón […] L. Doyon […] Mantiene que, aunque en la mayoría de los casos la decisión de pasar a la acción la habían tomado las comisiones internas […] D. James, en cambio, supone que junto a reclamos salariales se puede observar una resistencia obrera a los planes productivistas empresariales que había hecho propios el gobierno. Al posicionar como un eje central la cuestión de la productividad en las huelgas de 1954 también se replantea el estudio de las formas de lucha. Así el trabajo a desgano aquí deja de ser una forma que se da el movimiento obrero al no poder utilizar la huelga por ser ilegal para pasar a ser una negativa de los obreros a cooperar en

los planes de productividad. Roberto Elisalde del mismo modo plantea que los motivos de la huelga metalúrgica deben buscarse en las disputas de orden salarial pero también en la oposición obrera a las demandas empresariales de mejoramiento del ritmo de trabajo. De la misma manera que James, ubica esta lucha dentro de una resistencia obrera mayor a los planes productivistas.[123]

Numerosos estudios enfatizan como factores explicativos de la huelga el carácter económico de estos hechos, queriendo significar con ello el cariz reivindicativo-salarial del conflicto. Sin embargo, en el apartado anterior de este libro pudimos demostrar que tanto las fuentes obreras (como por ejemplo, el estratégico petitorio obrero de 1954, revistas sindicales y las entrevistas a los trabajadores, entre otros documentos), como las fuentes empresariales (publicaciones del empresariado metalúrgico, entrevistas a dirigentes claves del proceso pertenecientes a la Siam) evidencian la importancia de la productividad como uno de los factores principales que explican la huelga del 1954, sumado, desde luego, al reclamo de mejores asignaciones. La cuestión salarial fue precisamente la que ocupó un lugar central en este proceso, pero nunca –como lo evidencian las fuentes citadas– puede ser desligada de la discusión acerca de los tiempos y/o ritmos de trabajo referidos al diseño de la productividad fabril, tanto desde la perspectiva obrera como desde la empresarial. No hay protagonistas en estos hechos que no referencien la necesidad de tener en cuenta la problemática productiva para la realización de cambios en los salarios.

Estas motivaciones están enmarcadas, una vez más, en reclamos –de los trabajadores– que incorporaron con notable claridad reivindicaciones en los que se potencian y promueven otros campos de disputa con el capital –además del salarial–, tal como ocurrió con el ámbito educativo. El pedido de mejoras para facilitar o incentivar la formación integral de los trabajadores, junto a aquellas demandas que hacían pie y articulaban con propuestas estatales de la época –desde las escuelas fábrica a la Universidad Obrera– completan una perspectiva, sin duda, mucho más rica y compleja del mundo del trabajo de la Argentina de aquellos años, en los que la demanda por mejores salarios era planteada como una dimensión más en las reivindicaciones de la huelga metalúrgica de 1954.[124] Son numerosas las evidencias que aporta en este sentido la historia de la Siam Di Tella.

Por esos mismos motivos los controles policiales solicitados por las patronales

se reforzaron en empresas en las que los niveles de organización obrera eran muy altos, tal como ocurrió en la Siam:

La presencia policial no solo se hizo sentir en las calles y manifestaciones. Las fábricas se encontraban bajo garantía policial lo cual golpeó fuertemente a la huelga. Por ejemplo en Tamet (Avellaneda) donde no se había trabajado el lunes, el martes las actividades fueron normales. Para asegurar la presencia de los obreros se armó un operativo en la estación del Ferrocarril Nacional Gral. Roca de la ciudad en el que varias brigadas policiales vigilaron el orden haciendo circular a todo aquel que se detuviera. En Siam, también en Avellaneda, la fábrica estaba custodiada por la policía. Dentro de la misma se encontraban empleados de Control del Estado y de investigación de la Policía Federal.[125]

De este modo, la negociación de los nuevos convenios colectivos era uno de los puntos donde más inconvenientes se esperaban encontrar debido, en gran medida, a la posición que Perón ya había adelantado en los inicios de 1954 respecto a la relación necesaria entre productividad y salario.

Así, es necesario precisar que, según los documentos señalados, los ejes centrales del conflicto fueron la lucha por aumentos salariales y la oposición obrera a la aplicación de mecanismos productivistas.

El contexto en el que se desarrolló la huelga metalúrgica fue de alta conflictividad social no solamente en este sector, tal como fue señalado. El primer gran conflicto de 1954 fue en la fábrica de neumáticos Pirelli. Los reclamos obreros se extendieron a numerosos sectores, como los tabacaleros, Luz y Fuerza, el gremio de la carne y el sector del vestido. En la industria metalúrgica los problemas surgieron ya desde comienzos de ese año.

En la fábrica Tamet de Avellaneda, la comisión interna apoyó un paro de una hora en protesta a la quita del adicional de $ 0,60 por hora a los obreros de Mecánica y Fundición. Luego de que la empresa presentara sus quejas ante Pucciarelli y Santos, dirigentes de la UOM. Avellaneda, ya había despedidos en esa fábrica.[126]

Por su parte, la Siam Di Tella resolvió, también como represalia, despedir a trabajadores, en este caso, pertenecientes al sector del servicio mecánico. Las políticas de expulsión y persecución tuvieron tal dureza en esta empresa que las comisiones internas debieron reducir su accionar; incluso, al poco tiempo, delegaciones de varias secciones de la Siam fueron suprimidas por la patronal.[127]

El despido de los delegados de Tamet provocó una fuerte reacción en los trabajadores metalúrgicos; según las crónicas publicadas por periódicos pertenecientes a la militancia de izquierda, esta situación hizo que se reclamara al gremio la convocatoria a asambleas para debatir las acciones a seguir. Las condiciones económicas estaban cambiando y eso se reflejaba en el bolsillo de los trabajadores. El proceso inflacionario, la oposición empresarial a aceptar nuevos aumentos y la vinculación de estas demandas con la condición de lograr mejoras en la productividad fueron el obligado contexto con el que tuvieron que lidiar los obreros por estos años. Por su parte, el gobierno, si bien aceptaba los reclamos empresariales sobre la productividad, dejaba claro que era necesario avanzar en las reformas sociales y en la concreción de los aumentos salariales.

Desde la perspectiva de la CGT, su secretario general, Eduardo Vuletich, destacaba la necesidad de concretar la firma del convenio colectivo, planteando como condición mínima respetar el salario básico exigido por el gremio. Es notable ver que aun cuando la posición de la CGT era menos radicalizada que las comisiones internas e incluso algunas delegaciones o seccionales, a la hora de tomar decisiones respecto a los reclamos exigidos por los trabajadores, el conflicto con los empresarios siempre afloraba. El problema se encontraba más allá de la existencia de una dirigencia moderada o con actitudes conciliadoras. En la acción y experiencia de clase desarrollada a través de la pugna por intereses diferentes, era muy difícil que las dirigencias eludieran la fuerte presión y participación obrera por planta. De allí que se reclamara con fuerza por aumentos de salarios y el rechazo a un mayor control patronal. De todas formas, tal como fue señalado, esta huelga no estuvo exenta de fuertes disputas internas dentro del movimiento sindical, destacándose, en un principio dentro del propio peronismo (entre la cúpula de la CGT y los peronistas de las bases gremiales, sean los delegados o comisiones internas) y con otras corrientes políticas como el comunismo e incluso (a pesar de ser minoritarias) con algunas líneas emergentes del trotskismo. Sin duda, el enfrentamiento más fuerte lo protagonizaron en la fábrica La Cantábrica, que tuvo como saldo un trabajador

muerto y numerosos heridos.[128]

Desde abril de 1954 la tensión social se extendía a diferentes áreas de la economía. Mientras que en el último número de marzo del boletín de la CGT se informaba que el gremio estaba organizando una gran asamblea popular para el 13 de abril en apoyo al candidato peronista en las elecciones próximas, en periódicos de la militancia de izquierda[129] se daba cuenta de las distintas acciones que desde las comisiones internas y los cuerpos de delegados se estaban llevando a cabo.[130]

Estos pedidos de aumento a mediados de abril eran acompañados por medidas de fuerza. Los metalúrgicos de los establecimientos Caige y Camea trabajaban a desgano. En Merlini ocurrían paros parciales progresivos desde el 10 de abril con diez minutos de detención de actividades.

Ya son visibles para los trabajadores las consecuencias de las promesas formuladas por el Gral. Perón el 31 de marzo. Esas consecuencias son: la negativa de las patronales a otorgar el aumento de salarios.[131]

La revista De Frente planteaba que el aumento de salarios sin su contrapartida en aumento de productividad rompería el equilibrio que permitía por entonces la existencia de una justicia social para todos y no solo para un sector:

Sin una producción mayor, hablar de aumento de salarios es arar en el mar. O, lo que es peor aún, transferir lo concreto al ámbito de la utopía. Pero esa afirmación, que reiteramos, no significa que al decir “producción” nos refiramos al esfuerzo tan solo del trabajador asalariado. La producción es la resultante de la cooperación efectiva entre capital y trabajo.[132]

La dirigencia obrera a lo largo de esta coyuntura de negociación fue desplegando diversas estrategias de presión sobre el Estado y la patronal. Por un lado, expresaba públicamente su apoyo a las campañas a favor de la productividad,

pero por el otro, a nivel de cada planta fabril resistía su aplicación si no venía acompañada de aumentos salariales y mejoras en las condiciones de trabajo.

A nivel nacional, los problemas sociales continuaban extendiéndose; al parecer, el proyecto de alianza de clases impulsado por el peronismo transitaba un cuello de botella. A comienzos de mayo varios eran los gremios que habían adoptado algún tipo de medida de fuerza. Generalmente, el conflicto comenzaba con trabajo a desgano pasando luego a paros parciales. Algunas de las ramas en conflicto fueron la industria láctea, la del calzado, caucho, tabaco, petroleros, vidrio, sanidad, textil, maderero, transporte y seguros. La movilización a nivel comisiones internas y cuerpos de delegados nuevamente alcanzaba una notable magnitud, según revelaban las fuentes de la época.

En el gremio metalúrgico las medidas de fuerza de mediados de abril se fueron acentuando en la Ciudad de Buenos Aires a partir del Congreso de delegados del 22 de abril […] La delegada de Philips manifestó en esa misma reunión que el personal estaba con un pie en el paro y que era difícil contenerla. Durante los últimos días de abril se realizaron jornadas de trabajo a desgano en las empresas metalúrgicas de la Ciudad de Buenos Aires y sus alrededores. Además en una serie de fábricas como Decaer, Storer, Caige, Cesnac, Febo, Silvania y Merlini se dieron paros parciales y totales. Esto se fue desarrollando hasta convertirse para la primera semana de mayo en lo que Nuestra Palabra denominó “un movimiento arrollador” con paros parciales y progresivos en toda la industria sin excepción […] A las 0 horas del día 2, en el establecimiento de Acindar en Rosario se comenzó con el trabajo a desgano obedeciendo a directivas de la central obrera metalúrgica […] La estrategia del sindicato era ir radicalizando la postura por lo que el 4 de mayo se inició tanto en Rosario como en Tucumán una serie de paros parciales y progresivos que suponemos nacionales.[133]

Al poco tiempo, desde sectores de la izquierda sindical y política se publicaba una solicitud en la que se deslindaba la responsabilidad de los trabajadores en los paros y se le adjudicaba al empresariado las provocaciones expresadas en la falta de aumentos salariales y en las pésimas condiciones de trabajo. Por ello, el Partido Socialista de la Revolución Nacional[134] señalaba:

Acusan a los trabajadores de “sabotaje” y de “ilegalidad en su paro”. Los saboteadores son ellos porque es la intransigencia patronal la culpa del paro. Los obreros no tienen ninguna culpa. Los trabajadores defienden sus derechos.[135]

A pesar de las presiones patronales, y de los intentos del Estado de terciar para llegar a algún acuerdo, el conflicto continuaba su marcha. En mayo se incrementaron los paros progresivos de los metalúrgicos y numerosos agrupamiento sindicales y políticos convocaban a los obreros a la unidad:

[Todos los trabajadores deben] permanecer unidos alrededor de los sindicatos, todos agrupados alrededor de la CGT para obtener la victoria.[136]

Vuletich buscó llamar la atención sobre tres puntos: que las medidas efectuadas por los trabajadores no eran violentas; que había accionando en la huelga elementos extraños a la clase trabajadora (en referencia a la izquierda) y desmintió una crisis en la relación entre el líder y la masa.

Finalmente, la huelga duró más de un mes y medio, y sus resultados fueron evaluados por los trabajadores como altamente favorables a sus intereses. La discusión de este conflicto en el marco de un nuevo convenio invita a reflexionar sobre la naturaleza de estos acuerdos entre el capital y el trabajo en la etapa peronista.

Desde el primer convenio, la patronal resistió a este tipo de resoluciones. El triunfo de los trabajadores frente a la ofensiva patronal se expresó en evitar –precisamente– que la productividad fuera incorporada en la fijación de salarios.[137] En las propuestas de aplicación del nuevo convenio, los trabajadores manifestaron la necesidad de contar con reglas del juego claras, pero resistidas desde 1946 por los empresarios. En 1954 nuevamente la fricción llegó a extender en varias oportunidades el final de la huelga.

Otros historiadores recientemente han aportado propuestas de análisis más

abarcativas sobre las implicancias de la huelga metalúrgica. Así, parten de la base de considerar al peronismo como una alianza social en la que se da una participación obrera que permite la realización de una estrategia que se plantea como meta de la democratización del régimen político y social vigente, en el sentido de poder influir sobre el gobierno y el conjunto del sistema institucional.[138] Dentro de esta posición, entonces, la huelga de 1954 sería un indicador de la crisis de esta alianza, explicada a partir del llamado "viraje económico" del gobierno peronista –caracterizado por algunas medidas ortodoxas–, que afectó los lazos del oficialismo con los trabajadores.

También, al igual que estos, se sostiene que las comisiones internas cumplieron un papel fundamental en la lucha de los obreros metalúrgicos. En lo que respecta al papel de la dirección de la UOM, considera que esta canalizó la huelga y tomó la iniciativa luego de haber sufrido la presión de las bases organizadas en comisiones internas.[139]

De cualquier modo, y por lo recabado en nuestra investigación, pudimos evidenciar que las resistencias a las modificaciones en las condiciones de trabajo, incluso el rechazo a incorporar reformas productivistas, encontraron en una acción de clase unificada al conjunto de trabajadores, más allá de su condición política. Excepto en las publicaciones sindicales en los que se denota –como es natural– una clara puja política entre diferentes corrientes, las fuentes del capital (entrevistas, archivos empresariales, publicaciones, etc.) raramente atribuyen a algún sector político sindical en particular el accionar de la huelga de 1954; en todo caso, si se menciona en alguna oportunidad, se lo relaciona claramente con la militancia sindical peronista. Atribuir la radicalidad de las medidas tan solo a las comisiones internas y ligarlas a una o dos corrientes gremiales es, cuanto menos, parcial. La mayor parte de los trabajadores que protagonizaron estas jornadas de lucha en 1954 (así como las huelgas de 1946, 1948 y 1949) estuvieron identificados con las ideas peronistas. En todo caso, lo destacable de las investigaciones citadas es haber rescatado, también, la existencia de un alto protagonismo de otras corrientes políticas además del peronismo.[140]

En uno de los tantos enfrentamientos dentro del sindicalismo metalúrgico, la posición del gobierno, a su vez, era la de expresar prescindencia y destacar que las diferentes corrientes apoyaban al gobierno peronista:

Que los distintos sectores en pugna han expresado su confianza al General Perón. El apasionamiento de los más exagerados ha provocado actos de violencia con las consiguientes víctimas produciendo al mismo tiempo intranquilidad en los vecindarios de los lugares afectados. Que si bien el gobierno mantiene su propósito de no inmiscuirse en el conflicto existente entre los sectores discrepantes, no puede sustraerse al deber de resguardar el orden entre los contenedores y muy especialmente la seguridad del resto de la población ajena al entredicho pero comprometida por él mismo en su tranquilidad. Con tal propósito este Ministerio ha dado instrucciones a la policía a efectos de que sin usar la fuerza, pero sí su gran prestigio como placía peronista y del pueblo, evite en la vía pública todo acto que pueda conducir a la violencia. El Ministerio del Interior al dejar constancia de que los trabajadores metalúrgicos no tienen sino expresiones de aplausos para con el General Perón, como surge de las declaraciones de todos los sectores, los exhorta a resolver sus diferencias sindicales por las vías normales y pacíficas, contribuyendo así patrióticamente al afianzamiento de la nueva justicia peronista.[141]

Volviendo al conflicto, y más allá de las internas de los trabajadores, la fórmula de los empresarios era muy sencilla; entendían que los reclamos obreros solo podían atenderse de un modo: modificando la estructura de trabajo, promoviendo métodos "racionales de organización de la producción" y sosteniendo la histórica reivindicación de más salarios solo con más productividad. Esta ecuación se expresaba con fuerza inusitada en 1955, en la propuesta de incorporar premios a la producción, tal como lo señalaba gran parte del empresariado en esos tiempos:

En realidad, la mayor productividad se logrará cuando se superen las causas que enunciaremos y otras que escapan a nuestra previsión, por ahora. Estamos de acuerdo con que debe estimularse el interés del obrero responsable, calificado o no, y estimamos que ello puede lograrse implantando un sistema integral de premios: sobre la base de promedios de producción estimados con criterio estadístico, y por sectores de industria. Pensamos que, cuando sea factible, debe implantarse el trabajo a destajo, con las previsiones que sean dignas del Estado Social Argentino […] Doble arbitrio que encuadra perfectamente en la doctrina nacional del Segundo Plan Quinquenal. En efecto, en el Capítulo II- Trabajo,

Objetivo g. 2 “retribuciones”, se expresa: “El «derecho a una retribución justa» será desarrollado según lo prescribe la Constitución Nacional, procurando que esta asegure un nivel digno de vida al trabajador y a su familiar y sea compensatorio del esfuerzo y acorde con el rendimiento”. Este objetivo, se expresa [de este modo]: “El general Perón sigue insistiendo en este particular en que los salarios deben subordinarse al costo de la vida”.[142]

Por supuesto, en la propia Siam Di Tella se particularizaban estas propuestas de incentivos laborales a través de premios y se destacaban las dificultades para su implementación en sus fábricas.

Durante la época del peronismo pagábamos premios a los obreros por producción, y lo normal es que cuando se cambian los métodos de trabajo se cambian también los premios, es decir, si un ingeniero inventa una forma de hacer el trabajo con menos horas de mano de obra el premio tiene que ser cambiado, pero durante esa época eso no lo podíamos hacer; si tratábamos de cambiar algún tiempo nos hacían una huelga; entonces se llegaba a una situación ridícula de tener premios de 300% y más y el obrero trabajando a desgano (esto evidentemente en un caso extremo, no todos eran así) pero un obrero que ganaba el 300% de premio no necesitaba apurarse, se había hecho un método que le permitía hacer 4 veces más piezas pero nuestros costos entonces eran mayores que los de nuestros competidores porque ellos no estaban en esa situación.[143]

Sin duda, fue a partir del derrocamiento del peronismo que se implementaron en extensión estos esquemas de trabajo. Los incentivos a la producción, las reformas según una mayor racionalidad del trabajo van a estar en el menú de opciones consideradas por las patronales como necesarias para aplicar en las tareas fabriles. Sin embargo, y a pesar de la caída del peronismo, los obreros y sus sindicatos comenzarán un proceso de fuerte resistencia que durará años y que la historia del movimiento obrero conocerá como la resistencia peronista. La Siam Di Tella también fue un epicentro de este proceso de lucha de los trabajadores luego del golpe de 1955. Así lo recuerda uno de sus dirigentes:

Dije que en el 57 tuvimos la mala suerte de tener ese incendio –el más importante de la historia del país hasta ese momento– que nos tomó en plena temporada de venta de refrigeración; dos huelgas de brazos caídos de tres meses de duración aproximadamente en el 57 y en el 58 también nos causaron pérdidas de varios millones de dólares –digo dólares para tener una idea, porque si digo pesos ahora sería muy difícil darse una idea de qué valor tenía–.[144]

* * *

En resumen, a comienzos de los 50 se inició un período de creciente deterioro de las conquistas de los trabajadores, deterioro que se produjo no sin oposición y conflicto. En general, la fuerte vinculación de los sindicatos con el Estado aseguró la aceptación de políticas inconvenientes para los trabajadores, pero el Estado debió ceder siempre algo a cambio. La fortaleza del movimiento obrero al interior de las fábricas y en la sociedad en su conjunto creó los incentivos necesarios para que los sectores del capital, preocupados por las crecientes dificultades para controlar a los trabajadores, comenzaran un fuerte proceso de innovación organizacional y técnica en los procesos de trabajo. Un caso elocuente de este proceso lo representó la empresa Siam Di Tella, que no solo encabezó con su personal directivo las argumentaciones y representaciones de todo el sector empresarial metalúrgico, sino que además llevó a cabo en su propia firma las iniciativas y aplicaciones racionalizadoras que sus propias federaciones gremiales impulsaban. Fue también en esta empresa donde la resistencia obrera se expresó rechazando y organizando su oposición con una virulencia inusitada en los años del peronismo. El fuerte impacto de las huelgas de 1946-1948, 1949 y 1954 así lo demuestran. La Siam se constituyó, al decir de los propios empresarios, en el "cuartel general" de la lucha y resistencia de los obreros metalúrgicos. Paradójicamente, se daba en una empresa que era reivindicada por el propio gobierno como modelo de empresa nacional e, incluso, a su entender, con fuertes signos "progresistas".

Sin embargo, la ascendente "autovaloración" de los trabajadores y su alto grado de organización y movilización significaron un contundente cuestionamiento a la autoridad empresarial respecto a establecer las reglas y condiciones de la actividad laboral. Los obreros organizados habían logrado generar en los hechos

–y en parte de la nueva legislación– nuevos criterios para el diseño de las condiciones laborales y en especial para los ritmos y las reglas de trabajo en la planta.

Con las conquistas obtenidas en los años del peronismo, es decir, salarios elevados y derechos sociales que garantizaban un sinnúmero de conquistas que abarcaban dimensiones económicas pero también sociales, políticas e incluso educativas (se implementó un campo de educación-trabajo para los obreros que priorizaba la formación integral por sobre las especializaciones según las necesidades empresariales), se redujo la vieja obligación económica sobre los obreros que les exigía intensificar sus tareas y adaptarse y acatar las normas de trabajo diseñadas por los técnicos (manegerialista) empresariales.

El cuestionamiento de los trabajadores provocó una preocupación creciente tanto entre los empresarios como en la estructura política del Estado. El problema no era tanto económico o técnico sino social y, por supuesto, de disputa hegemónica por el control de la producción en el seno de la planta. El Estado peronista, se sabe, expresó muchas de las demandas de la clase trabajadora, tanto social como políticamente y el conflicto de clases no solo no fue eliminado, sino que se potenció más allá de las expresiones estatales que convocaban a la "armonía social" entre capital y trabajo. La identidad política de los trabajadores se constituyó en la acción como una estrategia de poder que azuzaba por igual a empresarios y funcionarios del Estado.

Ya desde 1953 (en el marco del Plan Quinquenal) y con más fuerza desde 1955, a partir de los "congresos productivistas" (sobre todo el Congreso de la Productividad y del Bienestar Social), los sectores del capital buscaron avanzar en la reestructuración de las relaciones laborales con el objetivo de recuperar el control sobre los procesos laborales. Sin embargo, hacia fines del gobierno de Perón los patrones habían conseguido escasos resultados a su favor.

Los empresarios debieron enfrentar en sus plantas una sólida y activa resistencia de los trabajadores para implementar la racionalización en los lugares de trabajo, razón por la cual buscaron aliados tácticos en el Estado y parte de las direcciones sindicales, lo cual se expresó en la campaña por la productividad de 1955.

Sin embargo, la fuerte oposición y disputas por el control de la producción llegó incluso a contar con posiciones de ofensiva obrera que cuestionaban la legitimidad de la autoridad empresarial y presionaban por obtener una mayor

participación en la organización de la producción. Reclamos en clave de participación en la rentabilidad empresarial o las tarjetas de producción que regulaban los tiempos de trabajo fueron un verdadero desafío a la hegemonía patronal en los lugares de trabajo. Nuevamente, los empresarios de la Siam y sus trabajadores ocuparon lugares estratégicos en la expresión de este proceso de fuertes debates y enfrentamientos sociales.

1. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 241.

2. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 231.

3. Ver capítulo 2.

4. La periodización seleccionada enfatiza, en este caso, una perspectiva habitualmente poco recorrida para el tratamiento de estas problemáticas, como lo es, especialmente, la documentación empresarial y su posición respecto a las relaciones con el trabajo.

5. Doyon, Peron y los trabajadores, p. 278

6. Ver Gaudio y Pilone, “Estado y relaciones laborales en el período previo al surgimiento del peronismo, 1935-43”; p. 178.

7. Doyon, Peron y los trabajadores, p. 54.

8. Ibíd., p. 184.

9. Entrevista Guido Clutterbuck.

10. Mirta Lobato, La vida en las fábricas, , Buenos Aires, Prometeo, 2001, p. 28.

11. Allan Flanders, Management and Unions, Londres, Faber, 1970.

12. Doyon, Perón y los trabajadores, pp. 259-292.

13. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 289.

14. Entrevista a Torcuato Sozio.

15. Revista Metalurgia, marzo 1947, p. 11.

16. Revista Metalurgia, marzo de 1947, p. 12.

17. Ibíd., p. 16.

18. La teoría de la armonía social fue una noción clave en el pensamiento peronista. Buscaba diferenciarse del capitalismo liberal y apelaba, en lo político y económico, a expresar una alianza de los trabajadores con sectores de la burguesía industrial local, enfatizando los acuerdos por sobre los conflictos de clase. En la práctica política el peronismo consiguió lo contrario, la politización del ciclo económico profundizó la lucha social, especialmente a través de una puja redistributiva que devino al tiempo en disputas del trabajo frente al capital por el control de la producción, además de tensionar otras dimensiones como la política y la cultura. De allí que numerosos investigadores planteen que el peronismo interpeló la hegemonía de las clases dominantes. Son numerosas las referencias en las producciones y discursos del peronismo sobre este aspecto; algunas son Juan D. Perón, La comunidad organizada de 1949 (Buenos Aires, Biblioteca del Congreso de la Nación, 2016), y del mismo autor: Conducción política, de 1951: (http://www.peronlibros.com.ar/sites/default/files/pdfs/peron_j_d.conduccion_po y numerosos discursos brindados por el propio Perón acerca del peronismo como un proyecto que aspiraba a construir “la armonía social entre los argentinos”.

19. Entrevista a Antonio Sudiero.

20. Bitrán, El congreso de la productividad, p. 134.

21. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 295.

22. Ibíd., p. 299.

23. Revista Metalurgia, julio de 1950, p. 5.

24. Revista Metalurgia, julio de 1947, p. 8.

25. Revista Metalurgia, julio de 1947, p. 9.

26. Entrevista a Torcuato Sozio.

27. Entrevista a Guido Clutterbuck.

28. Revista Metalurgia, agosto 1948, p. 11.

29. Revista Metalurgia, abril de 1948, p. 10.

30. Revista Metalurgia, mayo de 1949, p. 11.

31. Revista Metalurgia, noviembre de 1948, p. 6.

32. Entrevista Eduardo Barainca, realizada por Roberto Elisalde, 1999.

33. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 122.

34. Sobre este tema, Mónica Peralta Ramos en su clásico trabajo de los años 70, Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina (1930-1970), Buenos Aires, Siglo XXI, 1972. afirmaba que los niveles de extracción de plusvalía y tasa de beneficio habían disminuido en los años del peronismo. Esto se debía a la resistencia del trabajo y los logros políticos de la clase obrera durante el gobierno de Perón. Desde otra perspectiva teórica, una afirmación semejante es sostenida por Guillermo O'Donnell al referirse a este período como una crisis de acumulación para los sectores capitalistas debido a la interpelación de las clases subordinadas; véase el capítulo 1 de El Estado burocrático autoritario.

35. Entrevista a Torcuato Sozio.

36. Entrevista a Torcuato Sozio.

37. Entrevista a Torcuato Sozio. Los mismos conceptos son vertidos por otro de los responsables de la Siam, Guido Clutterbuck.

38. Revista Metalurgia, octubre de 1949, p. 3.

39. "Los aumentos de salarios no pueden ser absorbidos indefinidamente por las ganancias", Revista Metalurgia, enero-febrero de 1949.

40. Ver capítulo 1 de este libro.

41. Revista Metalurgia, mayo de 1949, p. 18.

42. Revista Metalurgia, septiembre de 1949, p. 15.

43. Revista Metalurgia, octubre de 1949, p. 13.

44. Revista Metalurgia, noviembre de 1949, p. 5.

45. Un tratamiento exhaustivo sobre el tema de los convenios laborales en Marcos Schiavi, La resistencia antes de la Resistencia. La huelga metalúrgica y las luchas obreras de 1954, Buenos Aires, El Colectivo, 2008, pp. 118-119.

46. Ver Marx, El Capital, libro I, cap. XIII.

47. Doyon, Perón y los trabajadores, p. 324.

48. Gaudemar, El orden y la producción, p. 35.

49. Sobre la naturaleza de los reglamentos fabriles, Gaudemar afirma: “El problema es que tales disposiciones se encuentran todavía en numerosos reglamentos contemporáneos. Así, por ejemplo, en Citroën, donde está «estrictamente prohibido bajo penas de despido discutir en los talleres, cantar y silbar» e igualmente en Euromarché, donde las «conversaciones particulares entre los miembros del personal están prohibidas», o la Office Comercial Pharmaceutique, donde «está prohibido discutir y suscitar, hacer o permitir todo acto que pueda perturbar la buena armonía entre los miembros del personal»” (Gaudemar, El orden y la producción, p. 84).

50. Gaudemar, El orden y la producción, p. 111.

51. Revista Tamet, Nº 179, septiembre-octubre de 1946, p. 10.

52. Revista Tamet, Nº 179, septiembre-octubre de 1946, p. 21.

53. Revista Siam, Nº 13, febrero de 1950. Los premios eran un lavarropas, una plancha o una heladera Siam, p. 9.

54. Jean Rivero, Droit administratif, París, Dalloz-PUF, 2016.

55. Ibíd., p. 126.

56. Revista Metalurgia, Nº 105, marzo de 1949, p. 2.

57. Revista Metalurgia, Nº 105, marzo de 1949, p. 54.

58. Revista Metalurgia, Nº 116, marzo de 1950.

59. Ibíd.

60. Gaudemar, El orden y la producción, p. 65.

61. Gaudemar, El orden y la producción, p. 43.

62. Ver Fabián Fernández, La huelga metalúrgica de 1954, Buenos Aires, CCC, 2005.

63. Sobre este tema, consultamos Ernesto Salas, La resistencia peronista: la toma del frigorífico Lisandro de La Torre, Buenos Aires, CEAL, 1990.

64. Basualdo, Estudios de historia económica argentina, p. 145.

65. Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

66. James, Resistencia e integración, p. 86.

67. Algunos historiadores consideran que estos congresos no tuvieron todo el apoyo del empresariado y que fue más bien una estrategia del gobierno para evidenciar su preocupación por temas reclamados por las patronales, y a la vez para mejorar el posicionamiento del flamante agrupamiento empresarial properonista como lo fue la CGE. Ver Patricia Berrotarán, Aníbal Jáuregui y Marcelo Rougier (comps.), Sueños de bienestar en la Nueva Argentina, Buenos Aires, Imago Mundi, 2004.

68. James, Resistencia e integración, p. 88.

69. Ver capítulo 2.

70. Revista Metalurgia, julio de 1954, p. 5.

71. Revista Metalurgia, agosto de 1954, p. 7.

72. Crítica, marzo de 1954.

73. Actas de la Cámara Argentina Metalúrgica. Reuniones del Consejo Directivo. Acta Nº 120, 1954.

74. Revista Metalurgia, 1954, p. 4.

75. Revista Metalurgia, 1954, p. 32.

76. Bitrán, El congreso de la productividad, p. 121.

77. Bitrán, El congreso de la productividad, p. 122.

78. Documentos del Congreso General de la Industria, 1953, p. 34.

79. Ídem.

80. Discurso de José B. Gelbard de 1950. En Dardo Cúneo, Comportamiento y crisis de la clase empresaria, Buenos Aires, Pleamar, 1967.

81. Juan Domingo Perón, “El Congreso Nacional de la Productividad y el Bienestar Social”, discurso del 18 de enero de 1955, en Hechos e Ideas, Nº 129, enero de 1955.

82. Discurso de Eduardo Vuletich (CGT), Hechos e Ideas, Nº 129, enero de 1955.

83. Discurso de Eduardo Vuletich (CGT), Hechos e Ideas, Nº 129, enero de 1955, p. 14.

84. La Fraternidad, Nº 1000, enero de 1955.

85. Aníbal Jáuregui, “Prometeo encadenado: los industriales y el régimen peronista”, en Patricia Berrotarán, Aníbal Jáuregui y Marcelo Rougier (comps.), Sueños de bienestar en la Nueva Argentina.

86. Ibíd., p. 60.

87. Bitrán, El congreso de la productividad, p. 107.

88. “Participación de los obreros en los beneficios de las empresas”, Metalurgia, Nº 170, marzo de 1955, pp. 57-59.

89. “Las escuelas fábrica: a las escuelas-fábrica solo se podía acceder con una edad entre 13 y 18 años, habiendo terminado la primaria o por examen de ingreso equivalente, de modalidad mixta entre enseñanza y producción. Los

materiales eran otorgados por la escuela en forma gratuita, por lo general contaban con un comedor y además a los alumnos se les daba una ayuda escolar para suplir en parte el sueldo que ese adolescente no llevaría a la casa, por estar estudiando […] Con la política peronista, la educación técnica cobraría otras dimensiones y se ajustaría a un nuevo proyecto de país industrializado” (Pablo Pineau e Inés Dussel, “De cuando la clase obrera entró al paraíso”, en Adriana Puiggrós (dir.), Historia de la educación VI: Discurso pedagógico e imaginario social en el peronismo, Buenos Aires, Galerna, 2003, p. 131).

90. El Líder, 2 de junio de 1954, p. 2.

91. Emilio Sabatino, “Experiencias en la Universidad Obrera Nacional”, mimeo, Buenos Aires, 2008.

92. Entrevista al dirigente obrero Manuel Fossa, en AHOTDT.

93. Jalil, “La Universidad Obrera Nacional. Una experiencia de educación popular”, p. 54.

94. Ibíd., p. 51.

95. Elisalde, “Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955”, p. 53.

96. El Obrero Metalúrgico, mayo de 1941.

97. Di Tella (h), Torcuato Di Tella. Industria y política.

98. Petitorio de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM), 26 de marzo de 1954.

99. Crítica, abril de 1954, p. 25.

100. Crítica, abril de 1954, p. 25.

101. El Líder, abril de 1954.

102. Ídem.

103. Revista Metalurgia, Nº 161, abril de 1954, pp. 7-10.

104. Ídem.

105. Revista Metalurgia, Nº 161, abril de 1954, pp. 7-10.

106. Ibíd., pp. 5-6.

107. Revista Metalurgia, mayo de 1954.

108. Archivo Siam, Biblioteca UTDT.

109. Ídem.

110. Ídem.

111. Revista Metalurgia, 1954.

112. Ídem.

113. Actas de la Cámara Argentina Metalúrgica. Reuniones del Consejo Directivo. Acta Nº 145, enero de 1954.

114. Actas de la Cámara Argentina Metalúrgica. Reuniones del Consejo Directivo. Acta Nº 146, fenrero de 1954.

115. Las tasas de turn-over definen la proporción de personal que deja la empresa en un período de un año.

116. Claude Durand, El trabajo encadenado. Organización del trabajo y dominación social, Madrid, H. Blume, 1983.

117. Durand, El trabajo encadenado, p. 54.

118. Revista Metalurgia, 27 de mayo de 1954.

119. Revista Metalurgia, julio de 1954.

120. Ver la revista Nuestra Palabra durante el proceso llevado a cabo en la huelga de 1954 (mayo y junio). Buena parte de las comisiones internas de la Siam no acordó con la dirección política de la UOM durante la huelga.

121. Revista Metalurgia, julio de 1954.

122. Crítica, junio de 1954.

123. Schiavi, La resistencia antes de la Resistencia.

124. Tal como venimos señalando y argumentando, la incorporación de otras dimensiones de análisis en las relaciones entre el capital y el trabajo respecto de las relaciones de poder, la disciplina, la autoridad en la planta, las nuevas formas de representación a través de las comisiones internas, sumado a reclamos y acciones directas como el trabajo a desgano y la búsqueda de alternativas formadoras para la gestión, constituyeron un proceso mucho más rico que la simple reivindicación salarial durante estos años. Por ello, las argumentaciones de la existencia de una resistencia obrera a los embates por la productividad son evidentes a través de las fuentes empresariales expresando su oposición a lo que entendían como una alteración del orden político-gestivo –de la disciplina– en las fábricas.

125. La Gaceta, Tucumán, 9 de junio de 1954.

126. Nuestra Palabra, febrero de 1954.

127. Ídem.

128. Crítica, 8 de junio de 1954.

129. Nuestra Palabra, 2 de abril de 1954.

130. En la empresa Catita, los trabajadores impulsaban un proyecto de convenio; en otras comisiones internas se pedían aumentos; y en Vicente López, delegados de la seccional habían resuelto reclamar un incremento.

131. Nuestra Palabra, 20 de abril de 1954.

132. Prensa de Frente, 8 de abril de 1954.

133. La Gaceta, 9 de junio de 1954.

134. Sobre el tema ver Carlos Herrera, El Partido Socialista de la Revolución Nacional, entre el mito y la realidad, 2011, http://historiapolitica.com/datos/biblioteca/socype_herrera.pdf. También, Osvaldo Coggiola, Historia del trotskismo argentino 1929-1960, Buenos Aires, CEAL, 1985.

135. Citado en La Gaceta, Tucumán, 1954. El Partido Socialista de la Revolución Nacional (PSRN) fue un partido político que se creó en 1953, afín a sumar a los sectores políticos de la izquierda que apoyaban al peronismo. Indudablemente fue consecuencia de la crisis del socialismo desde 1946, frente al nuevo escenario político. Formaron parte militantes históricos del socialismo como Enrique Dickman e, incluso, corrientes pertenecientes al trotskismo argentino, con representantes como Jorge Abelardo Ramos, Esteban Rey, Alberto Converti, Carlos M. Bravo, Aurelio Narvaja, Daniel Pereira y Enea Spilimbergo. El Partido Obrero Revolucionario (POR) de Nahuel Moreno participó de las listas del PSRN; ya en 1953 se había sumado a esta iniciativa política de izquierda que apoyaba al peronismo. En agosto de 1955 un documento del PSRN afirmaba: “En esta grave hora para el progreso de la República, los socialistas revolucionarios están presentes para apoyar la obra de justicia social del gobierno del general Perón”. Ver Coggiola, Historia del trotskismo argentino 1929-1960.

136. Citado en La Gaceta, 13 de mayo de 1954.

137. Este balance ya fue señalado por Rafael Bitrán, El congreso de la productividad, p. 84.

138. Fernández, La huelga metalúrgica de 1954. Y del mismo autor, “La huelga metalúrgica de 1954: formulación de un sistema de problemas”, Anuario PIMSA, 2004.

139. “En la Plaza Martín Fierro y descripta como una reunión improvisada se realizó una gran asamblea según la publicación comunista, allí se ratificó al comité de huelga la continuación de la medida y se decidió marchar hacia el local sindical ubicado en Moreno 2033. Un cordón policial intentó ingresar al mismo y luego se marchó hacia la Plaza de Mayo, como había sido la intención 3 días antes. El objetivo era ver al Presidente quien no apareció. Pese a esto los grupos de obreros metalúrgicos permanecieron allí hasta la mañana siguiente […] Nótese que, al igual que los sucesos posteriores a la reunión de la Federación de Box, la movilización hacia la Plaza de Mayo y el deseo de comunicarse con Perón permite hipotetizar la presencia de obreros peronistas entre aquellos que continúan con la huelga más allá de lo decidido por la cúpula sindical. Perón continuaba siendo un interlocutor válido, aquel al que había que mostrarle directamente la injusticia que se estaba perpetrando a su espalda. El modus operandi era entablar una comunicación directa que rompiera el cerco

impuesto entre el líder y el pueblo” (Schiavi, La resistencia antes de la Resistencia).

140. El comité de huelga proponía movilizarse a la fábrica para impedir el regreso al trabajo, práctica que ya habían llevado a cabo en el establecimiento de Tamet” (conflicto en La Cantábrica y muerte de un obrero).

141. Comunicado del Ministerio del Interior, Clarín, 8 de junio de 1954.

142. Publicación oficial del Segundo Plan Quinquenal en Revista Metalurgia, Nº 170, marzo de 1955, p. 57.

143. Entrevista a Guido Clutterbuck.

144. Ídem.

Consideraciones finales

Estudiar el mundo del trabajo atendiendo a las particularidades que representa un espacio social como la fábrica nos brindó una especial perspectiva del conflictivo y complejo enlace entre la historia de los trabajadores y la historia de las industrias. En este caso, analizar los archivos de una empresa atendiendo a la diversa documentación que poseen, tales como memorias y balances, revistas empresariales, encuestas a los obreros, reglamentos internos, entre otras fuentes, nos permitió realizar una peculiar identificación y reconstrucción del mundo del trabajo fabril.

En ese sentido, nuestro particular escenario estuvo situado en la emblemática fábrica Siam Di Tella. Desde allí, tomamos como problemática central la aplicación en esta firma de los métodos de organización y disciplinamiento científico del trabajo –taylorismo y fordismo– y las formas de resistencia que impulsaron los trabajadores durante el período comprendido entre 1935 y 1955, destacando el pico huelguístico de 1942 y los conflictos laborales, tales como las huelgas metalúrgicas de 1946-1948, 1949 y 1954 durante los años del peronismo. En este sentido, desarrollamos principalmente aquellos elementos que nos permitieron reconstruir la lógica de las innovaciones productivas, los procesos de trabajo, el control laboral y la situación y acción de los trabajadores, junto con sus niveles de organización sindical.

La huelga metalúrgica de 1942 nos permitió demostrar las complejas relaciones entre el capital y el trabajo en la Argentina preperonista. Las demandas por aumentos salariales, reconocimiento gremial, mejoramiento en las condiciones laborales y particularmente el fuerte rechazo a las nuevas normatividades de disciplinamiento expresaron en 1942 la cima de los duros conflictos sociales iniciados en el ciclo de la gran huelga obrera de 1936. La participación de los trabajadores de diferentes ramas de la industria, pero sobre todo los vinculados a las nuevas actividades, marcó uno de los rasgos salientes de este proceso histórico en el que especialmente los metalúrgicos de la empresa Siam tuvieron un alto protagonismo. Y fue en este conflicto donde las demandas sobre las condiciones de trabajo se mostraron como contracara de las políticas de renovación tecnológica y modernización organizativa posteriores al informe de Reynders de 1941.

Por ello, nuestro estudio de caso resulta paradigmático ya que los cambios acontecidos en la empresa Siam expresaron, tal como fue reconstruido, los síntomas y las tendencias del conjunto de la rama metalúrgica, según lo evidencian las fuentes documentales reseñadas.

El impacto de la huelga metalúrgica en los 40 y los conflictos laborales en tiempos del peronismo nos permitieron establecer relaciones con un proceso más amplio e intrincado en el desarrollo y la organización del capitalismo argentino, sobre todo desde una mirada que atiende principalmente a los momentos de resistencia y lucha de los trabajadores frente a las permanentes estrategias del capital por subordinar y disciplinar conforme a su propia ley al conjunto de relaciones sociales en el ámbito fabril.

La identificación del conflicto obrero, a partir de procesos de resistencia del trabajo al capital, significó en esta investigación interpretar las luchas obreras en clave política, es decir, como oposición y disputa por la hegemonía absoluta del patrón en la planta, además del carácter reivindicativo de sus demandas. En definitiva, nos referimos a "experiencias obreras", parafraseando a Edward.P Thompson, señaladas en términos de acciones constitutivas de clase y cuestionadoras de lo instituido, en este caso de la llamada la ley fabril.

Coincidiendo de esta manera con la redefinición del ciclo capitalista de organización de la producción y el trabajo, desde los años 30 hasta los 50, la aplicación de la metodología taylorista y fordista no fue de un solo modo y en una sola oportunidad. La resistencia obrera a la pérdida del control de la producción "obligó" a los capitalistas a un permanente rediseño –también apelando al Estado– para implementar sus estrategias de racionalización y disciplinamiento productivo-laboral. La huelga de 1942, conducida por los comunistas y con un resultado algo alejado de los reclamos obreros –e incluso con un avance en las posturas racionalistas, como sucedió en la fábrica Siam–, contrasta con la dimensión de resistencia y disputa hegemónica de los trabajadores metalúrgicos desde 1946 y que tuvo su cénit en la huelga de 1954. Sus mayores logros fueron evitar que los parámetros productivistas se incorporasen a los convenios conquistados, garantizar la continuidad de las comisiones internas, obtener aumentos salariales, interpelar el control productivo a través de las tarjetas de producción e incluso poner en cuestión el destino de la rentabilidad empresarial.

De este modo, se constituyeron en una experiencia histórica que de conjunto nos

permite aseverar motivaciones y dimensiones más complejas que la simple lucha salarial en los conflictos entre el capital y el trabajo en el período comprendido en la Argentina entre 1935 y 1955.

Los tiempos del peronismo en el gobierno constituyeron un escenario diferente para la Siam y los trabajadores. Desde una perspectiva económica, fueron épocas de expansión y acercamiento político por parte del Estado a empresas como la Di Tella, así como de obtención de nuevas y mayores reformas sociales para los trabajadores. Las acciones de resistencia laboral a partir de una progresiva y constante politización de la puja redistributiva, favorecida por la política gubernamental, significaron una profunda ruptura comparado con los años anteriores. Las experiencias de clase protagonizadas por los trabajadores desbordaron y resignificaron las expectativas del capital respecto del lugar disciplinador que, en tanto asalariados, los obreros debían cumplir según sus consideraciones en la nueva etapa.

El conjunto de conquistas y luchas sociales en los años 50 llevadas adelante por los obreros para garantizar y ampliar estos logros le otorgaron una dimensión y ritmo vertiginoso a la acción obrera, que justificada por la nueva etapa política, tornaba la naturaleza de sus disputas en movimientos algo más que poco confiables para los capitalistas.[1] Los discursos gubernamentales sobre la conciliación de clases y una heterodoxa identidad política peronista convivieron con instancias de alta conflictividad y autovalorización obrera en las que se incorporaron dimensiones de disputa con el empresariado muy poco estudiadas, como por ejemplo en el campo formativo. Desde el desarrollo de las escuelas fábrica hasta la creación de la Universidad Obrera, expresaron una compleja gama de experiencias que, como lo señalamos, si bien no fueron formuladas en términos clasistas, tampoco fueron diseñadas a la medida de las necesidades del capital. Por lo tanto, el desarrollo de una formación integral de los trabajadores coadyuvó, con el tiempo, a generar una conciencia política en los trabajadores –alejada de las demandas de los empresarios– que, luego del derrocamiento del peronismo, activó y radicalizó las propuestas de lucha del movimiento obrero en su conjunto.

El apoyo del gobierno peronista a la empresa Siam estuvo basado en que esta era una clara expresión del tipo de industria de mercado interno que el Estado alentaría en su desarrollo por más de ocho años. En ese período, Siam Di Tella logró importantes acuerdos con el gobierno, fundamentalmente en compras por parte del Estado, así como la difusión de su imagen como empresa nacional, en

una clara correspondencia con la política económica del momento. Sin embargo, esta nueva situación no eliminó la continuidad y virulencia de los conflictos sociales. Es más, la nueva alianza social que expresaba políticamente el peronismo –entre trabajadores y burguesía industrial– profundizó la lucha distributiva y, por lo tanto, el conflicto entre el capital y el trabajo también se trasladó al espacio social de la planta fabril.

En muchos casos, las huelgas continuaron y, en otros, crecieron medidas de lucha, tales como el trabajo a reglamento, el ausentismo y las acciones de brazos caídos. La resistencia de los trabajadores también se expresó en la ampliación de sus organizaciones en el marco de los espacios fabriles. La pugna por la legitimación de las comisiones internas –en tanto representaciones obreras de planta– tuvo como resultado el reconocimiento gubernamental de esta instancia organizativa junto a la reacción adversa de los empresarios. Las comisiones internas otorgaron un mayor peso político a los trabajadores en el seno fabril; en términos generales, significó una transferencia de poder de la empresa a los trabajadores. A través de estos comités de delegados, los obreros controlaban que los capitalistas cumplieran con los acuerdos planteados en las convenciones colectivas. Las demandas obreras canalizadas a través de las comisiones no se limitaron tan solo a cuestiones salariales, sino también a la participación de los obreros en las decisiones sobre temas como la productividad, las garantías de las leyes de trabajo e incluso el campo educativo.

El arribo de la dictadura cívico-militar autodenominada Revolución Libertadora cambiaría de cuajo el marco político y social de la Argentina. Una feroz represión desatada contra los trabajadores y sus organizaciones, la declaración de la ilegalidad de los gremios y la persecución de militantes sindicales, junto con la prohibición del peronismo como fuerza política fueron algunos de los rasgos de los nuevos tiempos. Los mecanismos que legítimamente habían conquistado los trabajadores fueron anulados y sus beneficios sociales y organizaciones fabriles de control fueron eliminados; rápidamente los empresarios pidieron sanciones contra los trabajadores y se aseguraron de denunciar y despedir a la mayoría de los delegados de casi todas las fábricas: la Siam no fue la excepción, tal como lo reconocen fuentes oficiales de la firma en aquellos tiempos.[2]

El gobierno golpista asumió que el perfil de la Siam no era el deseado por las fuerzas económicas que respaldaban al flamante elenco militar. Por ello, integrantes de la Revolución Libertadora denunciaron a la Siam Di Tella como partidaria del régimen depuesto. Sin embargo, la denuncia duró poco tiempo, la

empresa luego expresaría su apoyo explícito a la “libertadora” y a las medidas económicas, políticas y sociales llevadas a cabo.

También hemos destacado las dificultades enfrentadas por el capital para lograr vincular los incrementos salariales con la tasa de crecimiento de la productividad (de las ganancias) a nivel de los capitales individuales (nivel micro), y establecido líneas de análisis y relaciones para su comprobación en otras escalas, como por ejemplo del capital social en su conjunto (nivel macro). Ni siquiera la intervención del Estado durante los sucesivos períodos estudiados pudo asegurar esa coordinación a través de políticas de ingresos. En efecto, lejos de confinar a la tasa de crecimiento salarial dentro de los límites de la rentabilidad, estas acciones solo sirvieron para politizar las luchas distributivas e intensificar los conflictos de clase, abarcando diversas dimensiones, como la formativa/educativa, tal como pudimos observarlo.

El estudio de un caso paradigmático, como el de la Siam, nos permitió dar cuenta e hipotetizar sobre la dinámica de los procesos económicos; en este caso no como resultado de la necesidad histórica de la reproducción del capital, sino como el resultado contingente del conflicto por el control sobre el trabajo social. Así, la tendencia ascendente en los salarios durante la posguerra parece significar que no fue el producto de la constitución de un determinado “régimen de acumulación fordista” sino, por el contrario, el resultado de las conquistas de los trabajadores, que a partir de cierta correlación de fuerzas, fueron siendo institucionalizadas en los sistemas de relaciones industriales, la política electoral y la conformación de un Estado social.

En esta perspectiva es que observamos que la historia de la Argentina ha mostrado coyunturas históricas muy variadas. Un largo ciclo de conflictos comenzó y concluyó con transformaciones profundas en las características de los contrincantes. En la década de 1930 se inició un proceso acelerado de valorización del capital sostenido sobre una clase obrera desorganizada pero en proceso de veloz recomposición política. El nuevo proletariado industrial –sus aspiraciones y sus luchas– fue desde entonces la fuerza motora de las transformaciones por venir. Y luego, en la “década” peronista, el rasgo saliente desde esta perspectiva fue un crecimiento sostenido en la capacidad de organización de los trabajadores y la creciente proletarización de la sociedad, en el marco del ascendente poder de los obreros. En esta etapa los salarios se encuentran por delante de la productividad laboral, llevando la participación de los asalariados en la riqueza social a su punto más alto y generando uno de los

procesos de disputa hegemónica entre el capital y el trabajo, en el marco de las plantas fabriles, como el que pudimos analizar en nuestro estudio de caso centrado en la empresa Siam Di Tella.

Conceptualmente en este trabajo aspiramos a dejar abierto a otras investigaciones un marco interpretativo que profundice los estudios sobre las estrategias racionalistas empresariales y las resistencias obreras en relación con las metas de productividad laboral y salarios, expresados en el conflicto esencial de la sociedad capitalista por la utilización y apropiación del trabajo social. Hemos visto en nuestro caso que no es posible de manera apriorística determinar cómo evolucionará tal vínculo. Esa relación es el resultado contingente del conflicto social que se articula sobre la base de los resultados de la historia (las instituciones, las normas, las formas y experiencias de organización, las identidades colectivas e individuales, etc.) que actúan como sus presupuestos y que a su vez son, ellos mismos, producto del conflicto social. En ese sentido, nuestro estudio, creemos, nos permitió evidenciar los problemas que sistemáticamente ha tenido el capital para mantener el control sobre el trabajo en el marco fabril. Estas dificultades se han expresado en la inestabilidad de la relación entre los salarios y la productividad del trabajo. Esa relación ha mostrado modificaciones permanentes alimentadas por la dinámica de la lucha social, que se expresaron tanto al interior de los capitales individuales (como la Siam), así como también en la sociedad en su conjunto. La crisis en la relación capital-trabajo siempre tendió a expresarse a escala societal bajo las formas (simultáneas, sucesivas y/o yuxtapuestas) de crisis económicas, sociales y políticas, tal como sucedió en la Argentina de los años 30 a 50.

1. Desde la disputa distributiva hasta la resignificación en la formación-capacitación obrera de esos años se constituyeron en causas más que suficientes para que los empresarios apelaran con el tiempo a mecanismos represivos –tal como se sucedieron a partir del golpe de 1955– para desarticular cualquier tipo de resabios de esta experiencia obrera.

2. Memoria y balance, 1955-1956, 1957 y 1958, en Archivo Siam. Ver capítulo 5.

Bibliografía

ADAMOVSKY, Ezequiel, Historia de la clase media argentina, Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003, Buenos Aires, Planeta, 2009.

ALONSO, María Ernestina, Roberto ELISALDE y Enrique VÁZQUEZ, Historia: la Argentina del siglo XX, Buenos Aires, Aique, 2005.

ARBELO, Hernando, “El reclamo de la UIA por la jornada laboral de 8 horas para menores. Debates en torno a la formación obrera (1939-1945)”, en Roberto Elisalde, Marina Ampudia, Juan Pablo Nardulli y Joaquín Calvagno (coords.), Trabajadores y educación en la Argentina, Buenos Aires, Buenos Libros, 2010.

ARICÓ, José, “Los comunistas y el movimiento obrero”, Revista Ciudad Futura, Nº 4, 1986.

BAILY, Samuel, Movimiento obrero, nacionalismo y política en la Argentina, Buenos Aires, Hyspamérica, 1985.

BARBERO, María Inés, “La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y debates en las últimas dos décadas”, en Jorge Gelman, La historia argentina en la encrucijada: balances y perspectivas, Buenos Aires, AAHE-Prometeo, 2006.

BARBERO, María Inés y Susana FELDER, “Industriales italianos y asociaciones empresariales en la Argentina. El caso de la UIA (1887-1930)”, Estudios migratorios Latinoamericanos, Nº 6-7, Buenos Aires, CEMLA, 1987;

BARBERO, María Inés y Fernando ROCCHI, “La industria, 1914-1945”, en Academia Nacional de la Historia, Nueva Historia de la Nación Argentina, Buenos Aires, Planeta, tomo 9, 2002.

BARRANCOS, Dora, Anarquismo, educación y costumbres, Buenos Aires, Contrapunto, 1990.

BASUALDO, Eduardo, Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos, Buenos Aires, Flacso, 2004.

–, Estudios de historia económica argentina, Buenos Aires, Flacso-Siglo XXI, 2006.

BELLINI, Claudio, El estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis, Buenos Aires, Manantial, 2008.

–, La industria peronista, Buenos Aires, Edhasa, 2010.

BERROTARÁN, Patricia, Aníbal Jáuregui y Marcelo Rougier (comps.), Sueños de bienestar en la Nueva Argentina, Buenos Aires, Imago Mundi, 2004.

BIASUTTO, Carlos (comp.), Educación y clase obrera, México, Nueva Imagen, 1984.

BITRÁN, Rafael, El congreso de la productividad. La reconversión económica durante el segundo gobierno peronista, Buenos Aires, El Bloque, 1994.

BOYER, Robert, La teoría de la regulación. Un análisis crítico, Buenos Aires, Humanitas, 1989.

BRAVERMAN, Harry, Trabajo y capital monopolista, México, Nuestro Tiempo, 1974.

BRENNAN, James, "«Industriales y bolicheros»: la actividad económica y la alianza populista peronista, 1943-1976", Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Emilio Ravignani, 1997.

BUCHRUCKER, Cristian, Nacionalismo y peronismo. La Argentina en la crisis ideológica mundial (1927-1955), Buenos Aires, Sudamericana, 1987.

BUCK-MORSS, Susan, Walter Benjamín, escritor revolucionario, Buenos Aires, Interzona, 2005.

CALVAGNO, Joaquín, "El nacionalismo en la clase obrera argentina, 1930-1943", mimeo, 2007.

–, "Las izquierdas y la experiencia pedagógico-política de la Universidad Obrera Argentina (1938-1943)", Encuentro de Saberes, año I, Nº 1, 2012.

CAMARERO, Hernán, Los comunistas y el mundo del trabajo en la Argentina,

1920-1935, Buenos Aires, Siglo XXI, 2007.

–, “Antiguas controversias, nuevos enfoques: clase obrera, sindicalismo y comunismo en la Argentina durante la primera mitad del siglo XX. Un estado de la cuestión”, Revista PolHis, año 6, Nº 11, primer semestre 2013.

–, A la conquista de la clase obrera. Los comunistas y el mundo del trabajo en la Argentina, 1920-1935, Buenos Aires, Siglo XXI, 2017.

CASSESE, Nicolás, Los Di Tella. Una familia, un país, Buenos Aires, Aguilar, 2008.

CASTRO, Claudio, Emprendimiento, contexto y aprendizaje, el caso de Torcuato Di Tella y Siam (1910-1960), Buenos Aires, UADE, 2002.

–, “Cooperación, internacionalización temprana y organización empresarial en América Latina: el caso de la Organización Techint”, Investigaciones de Historia Económica, vol. 7, Nº 2, 2011.

CERUSO, Diego, La izquierda en la fábrica. La militancia obrera industrial en el lugar del trabajo, 1916-1943, Buenos Aires, Imago Mundi, 2015.

CHANDLER, Alfred, The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge, Mass., Belknap Press, 1977.

CIRIA, Alberto, Política y cultura popular: la Argentina peronista, 1946-1955, Buenos Aires, De la Flor, 1983.

COASE, Ronald, “The Nature of the Firm”, Económica, vol. 4, Nº 16, 1937.

COCHRAN, Thomas y Rubén REINA, Espíritu de empresa en la Argentina, Buenos Aires, Emecé, 1965.

COGGIOLA, Osvaldo, Historia del trotskismo argentino 1929-1960, Buenos Aires, CEAL, 1985.

CORIAT, Benjamin, El taller y el cronómetro, primera parte, México, Siglo XXI, 1983.

CÚNEO, Dardo, Comportamiento y crisis de la clase empresaria, Buenos Aires,

Pleamar, 1967.

DA SILVA, Tadeu, Espacios de identidad, Barcelona, Octaedro, 2005.

DEL CAMPO, Hugo, Sindicalismo y peronismo, Buenos Aires, Clacso, 1983.

DEUTSCH, Karl, “Mobilitation and Political Development”, American Political Science Review, Nº 55, 1961.

DIAMAND, Marcelo, “Desarrollo industrial, política y autárquica y capital extranjero”, en Situación actual y perspectivas de la economía argentina, IDES, Nº 16, 1972.

DIAZ ALEJANDRO, Carlos, Ensayos sobre la historia económica argentina, Buenos Aires, Amorrortu, 1975.

DINERSTEIN, Ana y Michael NEARY (comps.), El trabajo en debate. Una investigación sobre la teoría y la realidad del trabajo capitalista, Buenos Aires, Herramienta, 2009.

DI TELLA, Torcuato (h), Torcuato Di Tella. Industria y política, Buenos Aires, Tesis, 1993.

DORFMAN, Adolfo, Historia de la industria argentina, 1930-1980, Buenos Aires, Solar, 1983.

DOYON, Louise, Perón y los trabajadores, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1970.

–, “Conflictos obreros durante el régimen peronista (1946-1955)”, Desarrollo Económico, Nº 67, 1977.

DURAND, Claude, El trabajo encadenado. Organización del trabajo y dominación social, Madrid, H. Blume, 1983.

ELISALDE, Roberto, “El sindicalismo preperonista: de la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la UOM”, Realidad Económica, Nº 135, 1995.

–, “Control de la producción y resistencia obrera, Siam Di Tella 1935-1955”, Realidad Económica, Nº 201, 2001.

–, “Notas sobre las estrategias del capital y el trabajo en el campo educativo: control, disciplina y educación alternativa”, Anuario IEHS, Nº 22, Universidad Nacional de Tandil, 2007.

– et al., Historia social de la Argentina (1935-2001), Buenos Aires, Eudeba, 2018.

ELISALDE, Roberto, Marina AMPUDIA, Juan Pablo NARDULLI y Joaquín CALVAGNO (coords.), Trabajadores y educación en la Argentina, Buenos Aires, Buenos Libros, 2010.

EVANS, Peter, “Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State”, Sociological Forum, vol. 4, 1989, pp. 561-587.

FALCÓN, Ricardo, Los trabajadores y el mundo del trabajo, Buenos Aires, CEAL, 1986.

FALS BORDA, Orlando, El problema de cómo investigar la realidad para transformarla por la praxis, Bogotá, Tercer Mundo, 1990.

FÉLIZ, Mariano y Julio NEFFA, Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx, Buenos Aires, CEIL-PIETTE, mimeo, 2003.

FÉLIZ, Mariano y Pablo PÉREZ, “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, CEIL-PIETTE-Conicet-Universidad Nacional de La Plata, mimeo, 2003.

FERNÁNDEZ, Fabián, “La huelga metalúrgica de 1954: formulación de un sistema de problemas”, Anuario PIMSA, 2004

–, La huelga metalúrgica de 1954, Buenos Aires, CCC, 2005.

FLECHA, Ramón, Educación de las personas adultas; propuestas para los años noventa, Barcelona, Crítica, 1994.

FODOR, Jorge, “Notas para la economía política de la industria argentina”, Boletín Techint, Nº 234, 1985.

FONTANA, Josep, La historia después del fin de la historia, Barcelona, Crítica, 1992

FORNI, Pablo y Héctor ANGÉLICO, “Organización sindical y relaciones laborales. Un estudio de caso de la industria del vidrio”, Realidad Económica, Nº 172, Buenos Aires, 2000.

FOUCAULT, Michel, Vigilar y castigar, México, Siglo XXI, 1975.

GADOTTI, Moacir y Carlos Alberto TORRES (comps.), Educación popular, crisis y perspectivas, Buenos Aires, Miño y Dávila, 1993.

GARCÍA, Alicia y Ricardo RODRÍGUEZ MOLAS, El autoritarismo y los argentinos. La hora de la espada (1924-1946), Buenos Aires, CEAL, 1988.

GARCÍA HERAS, Raúl, Transportes, negocios y política. La compañía Anglo Argentina Tranvías 1876-1981, Buenos Aires, Sudamericana, 1994.

GAUDEMAR, Jean-Paul, El orden y la producción, Madrid, Trotta, 1991.

GAUDIO, Ricardo y Jorge PILONE, “Estado y relaciones laborales en el período previo al surgimiento del peronismo, 1935-43”, Desarrollo Económico, vol. 24, Nº 94, 1983.

GERCHUNOFF, Pablo y Lucas LLACH, El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas, Buenos Aires, Crítica, 1998.

GERMANI, Gino, Autoritarismo, fascismo y populismo nacional, Buenos Aires, Temas, 1978.

GINTIS, Herbert, “Educación, tecnología y características de la productividad del trabajador”, en Carlos Biasutto (comp.), Educación y clase obrera, México, Nueva Imagen, 1984.

GIRARDI, Muzio, Los obreros metalúrgicos y la defensa nacional, Buenos Aires, Ediciones del Sindicato Metalúrgico, 1942.

GIRBAL-BLACHA, Noemí, Mitos, paradojas y realidades, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, 2003.

–, Adrián Gustavo ZARRILLI, Juan Javier BALSA, Estado, sociedad y economía en la Argentina (1930-1997), Buenos Aires, UNQ, 2002.

GORDON, David, Richard EDWARDS y Michael REICH, Trabajo segmentado, trabajadores divididos, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986.

GRAMSCI, Antonio, La alternativa pedagógica, México, Fontamara, 1981.

GUÉRIN, Daniel y Ernest MANDEL, La concentración económica de los Estados Unidos, Buenos Aires, Amorrortu, 1971.

GURBABOV, Andrés y Sebastián RODRÍGUEZ, "La huelga metalúrgica de 1942 y la crisis de la dirigencia comunista en los orígenes del comunismo", Nuevo Topo, Nº 4, septiembre-octubre, 2007.

HAMEL, Gary y C.K. PRAHALAD, Compitiendo por el futuro, Barcelona, Ariel, 1995.

HARTLEY, Jean, "Case studies in organizational research", en Catherine Cassell y Gillian Symon (eds.), Qualitative Methods in Organizational Research: A Practical Guide, Londres, University of London, 1994.

HERRERA, Carlos, El Partido Socialista de la Revolución Nacional, entre el mito y la realidad, 2011, http://historiapolitica.com/datos/biblioteca/socype_herrera.pdf.

HOBSBAWN, Eric, Industria e imperio, Barcelona, Crítica, 1980.

–, El mundo del trabajo. Estudios históricos sobre la formación y evolución de la clase obrera, Barcelona, Crítica, 1987.

–, Naciones y nacionalismo, Barcelona, Crítica, 1991.

HOLLOWAY, John, "La Rosa Roja de Nissan", Cuadernos del Sur, Nº 7, 1988.

HOROWITZ, Joel, "Ideologías sindicales y políticas estatales en la Argentina, 1930-43", Desarrollo Económico, Nº 24, vol. 94, 1984.

HUNTER, Ian, Repensar la escuela. Subjetividad, burocracia y crítica, Barcelona, Pomares, 1998.

ILLICH, Iván, La sociedad desescolarizada, Madrid, Godot, 1985

IÑIGO CARRERA, Nicolás, La estrategia de la clase obrera, 1936, Buenos Aires, Asociación Madres de Plaza de Mayo, 2004.

–, La otra estrategia. La voluntad revolucionaria (1930-1935), Buenos Aires, Pimsa-Imago Mundi, 2016.

JALIL, Vanesa, "La Universidad Obrera Nacional. Una experiencia de educación popular", en Roberto Elisalde, Marina Ampudia, Juan Pablo Nardulli y Joaquín Calvagno (coords.), Trabajadores y educación. De las estrategias sindicales a las acciones de los movimientos sociales, Buenos Aires, Buenos Libros, 2010.

JAMES, Daniel, Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1946-1976, Buenos Aires, Sudamericana, 1990.

JÁUREGUI, Aníbal, "Prometeo encadenado: los industriales y el régimen peronista", en Patricia Berrotarán, Aníbal Jáuregui y Marcelo Rougier (comps.), Sueños de bienestar en la Nueva Argentina, Buenos Aires, Imago Mundi, 2004.

JORGE, Eduardo, Industria y concentración económica, Buenos Aires, Hyspamérica, 1984.

KATZ, Jorge, "Características estructurales del crecimiento industrial argentino, 1946-64", Desarrollo Económico, Nº 26, 1967

KOSAKOFFET, Bernardo et al., Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor, Buenos Aires, Mc Graw Hill, 2001.

LINDENBOIM, Javier, "El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946", Desarrollo Económico, Nº 131, 1996.

LITTLE, Walter, "La organización obrera y el Estado peronista", Desarrollo Económico, vol. 19, Nº 75, 1979.

LLACH, Juan José, "El Plan Pinedo de 1940: su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo", Desarrollo Económico, Nº 92, 1984.

–, “La Argentina que no fue. Selección de obras de Alejandro Bunge”, IDES, 1985.

LOBATO, Mirta, La vida en las fábricas, Buenos Aires, Prometeo, 2001.

–, “Niveles y dimensiones de análisis en el mundo del trabajo: notas a partir de una experiencia de investigación”, Anuario IEHS, vol. 22, Tandil, Universidad Nacional del Centro, 2007

LÓPEZ, Andrés, Empresarios, instituciones y desarrollo: el caso argentino, Buenos Aires, Cepal-Naciones Unidas, 2006.

LOWY, Michael, “Una lectura de la tesis «Sobre el concepto de historia» de Walter Benjamín”, en Walter Benjamín. Aviso de incendio, Buenos Aires, FCE, 2002.

MACKINNON, Moira, Los años formativos del partido peronista, Buenos Aires, Instituto Di Tella-Siglo XXI, 2002.

MAINWARING, Scott, “El movimiento obrero y el peronismo”, Desarrollo Económico, vol. 21, Nº 84, 1982.

MARX, Karl, El Capital, libro I, cap. V, y cap.VI (inédito), México, Siglo XXI, 1975.

MATSUSHITA, Hiroshi, Historia del movimiento obrero argentino, Buenos Aires, Hyspamérica, 1986.

MINTZBERG, Henry, Developing Theory about the Development of Theory. Great Minds in Management, Oxford University Press, 2005.

MONTGOMERY, David, El control obrero de la producción, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1989.

MURMIS, Miguel y Juan Carlos PORTANTIERO, Orígenes del peronismo, Buenos Aires, Siglo XXI, 1971.

NEFFA, Julio César, Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996), Buenos Aires, Eudeba, 1998.

–, El proceso de trabajo y la economía de tiempo, Buenos Aires, Humanitas, 1990.

NEGRI, Antonio, Dominio y sabotaje, Barcelona, Iniciativas, 1979.

–, Del obrero masa al obrero social, Barcelona, Anagrama, 1980.

NELSON, Richard y Sindney WINTER, “Neoclassical versus evolutionary theories of economic growth: critique and prospectus”, Economic Journal, vol. 84, 1974.

NORTH, Douglas, Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, México, FCE, 1993.

NUN, José y Juan Carlos PORTANTIERO (comps.), Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina, Buenos Aires, Punto Sur, 1987.

O’DONNELL, Guillermo, El Estado burocrático autoritario, Buenos Aires, Editorial UB, 1982.

PEÑA, Milcíades, Industrialización y clases sociales en la Argentina, Buenos Aires, Hyspamérica, 1986.

PERALTA RAMOS, Mónica, Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina (1930-1970), Buenos Aires, Siglo XXI, 1972.

PERELMAN, Ángel, Cómo hicimos el 17 de octubre, Buenos Aires, Coyacán, 1961.

PERÓN, Juan D., Discursos seleccionados, Buenos Aires, Cepes, 1974.

PINEAU, Pablo, Sindicatos, Estado y educación técnica (1936-1968), Buenos Aires, CEAL, 1991.

PONT, Susana Elena, Partido Laborista: Estado y sindicatos, Buenos Aires, CEAL, 1984.

PRONKO, Marcela, Universidades del Trabajo en Argentina y Brasil, Montevideo, Cinterfort-Oit, 2003.

PUIGGRÓS, Adriana, “Peronismo: cultura política y educación (1945-1955)”, en Adriana Puiggrós (dir.), Historia de la educación en la Argentina, Buenos Aires, Galerna, 1993.

–, Historia de la educación VI: Discurso pedagógico e imaginario social en el peronismo, Buenos Aires, Galerna, 2003.

– y Rafael GAGLIANO (coords.), La fábrica del conocimiento, Rosario, Homo Sapiens, 2004.

RADOSH, Ronald, “Los años 20 y el New Deal”, en Pablo Pozzi, Roberto Elisalde, Claudio González Chiaramonte y María José Billorou, De Washington a Reagan. Trabajadores y conciencia de clase en los Estados Unidos, Buenos Aires, Cántaro, 1990.

RAHMAN, Ansiur, “El punto de vista teórico de la IAP”, en Fals Borda y Ansiur Rahman, La situación actual de la IAP en el mundo, Bogotá, Dialnet, 1992.

RANDALL, Laura, Historia económica de la Argentina en el siglo XX, Buenos Aires, Amorrortu, 1978.

RAPOPORT, Mario, Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003), Buenos Aires, Macchi, 2000.

REGALSKY, Andrés y Marcelo ROUGIER, Los derroteros del Estado empresario en la Argentina. Siglo XX, Buenos Aires, Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2015.

RIVERO, Jean, Droit administratif, París, Dalloz-PUF, 2016.

RODRIGUES BRANDÃO, Carlos, La educación popular de ayer y de hoy, Buenos Aires, Biblos, 2016.

ROUGIER, Marcelo, “La acción del Banco de Crédito Industrial Argentino en la etapa preperonista (1944-1946)”, Ciclos, año IX, vol. IX, Nº 18, segundo semestre de 1999.

– (dir.), Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas, 2007.

–, Dos siglos de industria en la Argentina. Una revisión historiográfica, Serie Documentos de Trabajo del IIEP, Nº 23, Buenos Aires, diciembre de 2017.

– y Jorge Schvarzer, Las grandes empresas mueren de pie. El (o)caso de Siam, Buenos Aires, Norma, 2006.

SÁBATO, Jorge Federico, La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características, Buenos Aires, Imago Mundi, 1991.

SALAS, Ernesto, La resistencia peronista: la toma del frigorífico Lisandro de La Torre, Buenos Aires, CEAL, 1990.

SAMAJA, Juan, Epistemología y metodología, Buenos Aires, Eudeba, 1993.

SAMUEL, Raphael, "Historia y teoría", en Historia popular y teoría socialista, Barcelona, Crítica, 1984

SARTELLI, Eduardo, "El enigma de Prometeo. A propósito de Jorge Sábato, Larry Sawers y el estancamiento de la economía argentina", Ciclos, Nº 10, Buenos Aires, UBA, 1996.

SAWERS, Larry, "Agricultura y estancamiento económico de la Argentina: a propósito de la tesis de Jorge F. Sábato", Ciclos, Nº 7, Buenos Aires, UBA, 1994.

SCHIAVI, Marcos, La resistencia antes de la Resistencia. La huelga metalúrgica y las luchas obreras de 1954, Buenos Aires, El Colectivo, 2008.

SCHVARZER, Jorge, Las más grandes empresas de la Argentina, edición especial de La Prensa Económica, 1976.

– "1925-1955: Auge, expansión y crisis", Todo es Historia, Nº 124, 1977.

–, Bunge y Born. Crecimiento y diversificación de un grupo económico, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1989.

–, Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi, 1991.

–, La industria que supimos conseguir, Buenos Aires, Planeta, 1996.

SIMONASSI, Silvia, “Debates sobre la industria argentina: empresarios, intelectuales y profesionales de Rosario durante la segunda guerra mundial”, América Latina en la Historia Económica, vol. 23, Nº 2, 2016.

SMITH, Vicki, “Braverman: veinte años después”, Sociología del Trabajo, Nº 26, 1995-1996.

TAYLOR, Frederick, La dirección científica de las empresas, Buenos Aires, Lumen Humanitas, 1978.

TCACH, César, El sabattinismo y peronismo, Buenos Aires, Biblos-UNC, 2006.

TORRE, Juan Carlos, La vieja guardia sindical y Perón, Buenos Aires, Eduntref, 2006.

WILLIAMSON, Oliver, The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market’s, Relational Contracting, Nueva York, The Free Press, 1985.

WILLIS, Paul, Aprendiendo a trabajar, Madrid, Akal, 1978.

YIN, Robert, Case Study Research. Design and Methods, Beverly Hills, Sage, 1984.

Fuentes: archivos, revistas y publicaciones especiales

Archivo Siam Di Tella (Biblioteca Universidad Torcuato Di Tella-UTDT)

1

Memoria y balance, 1924, 1926, 1928, 1930, 1932, 1936, 1937, 1938, 1942, 1947, 1953, 1954, 1955, 1955, 1956, 1957.

Informe Reynders, 1941

Actas de la Cámara Argentina Metalúrgica. Reuniones del Consejo Directivo. Acta Nº 120, febrero de 1951; Nº 126, febrero de 1952; Nº 144, enero de 1953; Nº 145, enero de 1954; Nº 146, febrero de 1954; Nº 128, febrero de 1953; Nº 138, febrero de 1954.

Revista Siam, febrero y marzo de 1950, 1951, 1952 y 1953.

Revista Tamet, julio de 1946, septiembre-octubre de 1946, septiembre de 1947, agosto de 1948.

Revista Finanzas, Bodas de oro de la Siam, 1910-1960.

Revistas, Diarios y publicaciones especializadas

Argentina Fabril, Nº 846, junio de 1939.

Acción Industrial, noviembre de 1952.

Boletín de la CGT, abril, mayo, junio, julio y agosto de 1942.

Cepal, El desarrollo económico de la Argentina. Los problemas y perspectivas del crecimiento económico argentino (tres tomos), 1969.

CFI, Las radicaciones de capitales extranjeros, Serie de Estudios Nº 1, 1960.

Clarín, junio, julio, agosto, septiembre y octubre de 1954.

Crítica, marzo de 1950, marzo y junio de 1954.

Hechos e Ideas, 1954, 1955.

Informe Fiat. Delegación América Latina, Oficina de Estudios para la Colaboración Económico-internacional, capítulo "Maquinarias y aparatos eléctricos", Ministerio de Guerra, Dirección de Fabricaciones Militares, noviembre de 1944.

El Líder, abril y junio de 1954.

El Obrero Metalúrgico, mayo, junio, julio y agosto de 1941, mayo, agosto y septiembre de 1942.

La Fraternidad, julio de 1940, agosto de 1941, julio y agosto de 1942, enero de 1955.

La Gaceta, mayo, junio y julio de 1954.

Nuestra Palabra, febrero de 1954.

La Nación, julio y agosto de 1942, septiembre 1944.

La Vanguardia, junio, julio, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 1942, marzo y abril de 1943.

Revista Metalurgia, julio de 1946, marzo y julio de 1947, abril, agosto y noviembre de 1948, marzo, mayo, septiembre, octubre y noviembre de 1949, marzo y abril de 1950, mayo, julio y agosto de 1954, marzo de 1955.

Nuestra Palabra, abril, mayo y junio de 1954.

Prensa de Frente, abril de 1954.

Orientación, febrero, marzo, abril, mayo, junio, julio, agosto y septiembre de 1942.

Revista Archivos de Historia del Movimiento Obrero y la Izquierda.

Revista del Centro Argentino de Ingenieros, 1941, 1942, 1943, 1944.

Entrevistas: trabajadores y empresarios de los años 40 y 50

Entrevista a Guido Clutterbuck, empresario de la Siam, en AHOTDT.

Entrevista Eduardo Barainca, integrante de la CD del SOIM, realizada por Roberto Elisalde, 1999.

Entrevista a Manuel Fossa, dirigente sindical laborista, en AHOTDT.

Entrevista a Osvaldo de Gregorio, exobrero de la Siam, realizada por Roberto Elisalde, 1995.

Entrevista a Muzio Girardi, secretario general del Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica (SOIM), realizada por Roberto Elisalde, 1994.

Entrevista Julio Liberman, integrante de la CD del Federación Obrera del Vestido, realizada por Roberto Elisalde, 1994.

Entrevista a Vicente Marischi, secretario general del Sindicato Obrero de la Madera (SOM), realizada por Roberto Elisalde, 1994.

Entrevista a Espartaco Pineau, trabajador metalúrgico, realizada por Roberto Elisalde, 1989.

Entrevista a Torcuato Sozio, empresario de la Siam, en AHOTDT.

Entrevista a Antonio Sudiero, dirigente de la Siam, en AHOTDT.

1. Una referencia más detallada de los documentos relevados en el Archivo Siam-Biblioteca UTDT se encuentra en el Apéndice de este libro.

ANEXO

Entrevistas (selección)

Entrevista a Muzio Girardi, secretario general del Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica (Soim) durante 1938-1942

[1]

–¿*Cómo está compuesta su familia Muzio?*

–Pertenezco a una familia grande, soy hijo de inmigrante, nosotros somos siete hermanos, cinco varones y dos mujeres, de un hogar más que modesto.

–*Me decía que cuando sale en 1932 de la conscripción, tenía dieciocho años y ya empieza a trabajar en diversas actividades.*

–Ya trabajaba de antes, era pintor de automóviles; a los diecisiete años empecé a trabajar dentro de Firpo, que era importador de automóviles… casi toda la gente del barrio trabajaba en lo de Firpo. Era en el barrio de Palermo, en la calle Gelly…

–¿*Cuánto tiempo trabajó allí?*

–Tres o cuatro años, trabajé hasta que hice el servicio militar, hasta el 31. En el 32 tuve que ir a la conscripción, después se acabó el trabajo, porque cuando vino la crisis mundial… en la Argentina se sintió mucho en el 31, y el 32, 33 fue mucho peor.

–¿*Cuándo empieza a vincularse gremialmente con los metalúrgicos?*

–Me vinculé a los metalúrgicos en el año 37 más o menos.

–¿*Y como militante?*

–Yo trabajaba en la empresa Chrysler… y ya buscaba al partido [comunista], era muy joven, buscaba el partido para afiliarme, ¡pero a quién le iba a hablar si no conocía a nadie! Entonces se me ocurrió que yendo al sindicato metalúrgico iba a encontrar al partido… me fui al sindicato a afiliar como obrero metalúrgico.

–*Eso fue en el 37. ¿Cuándo llegó a ser secretario general del gremio?*

–Llegué a ser secretario general en el 41. Fui ocupando cargos, primero fui vocal, después tesorero, todos los puestos hasta que llegó el momento en que las cosas no andaban bien. Era un sindicato chico, que no crecía, nosotros estábamos por la calle Independencia con el sindicato.

–*Usted ya estaba en el partido…*

–No, todavía, cuando entré al sindicato encontré enseguida al partido, porque un muchacho, compañero de trabajo, ya actuaba allí. Porque cuando me afilié al sindicato y fui dos veces dije: ¿dónde está el Partido Comunista que no lo veo? Y cuando estuve allí, empecé de una manera muy sencilla.

–*Empieza a trabajar entonces y forma parte de la lista para la comisión directiva en diferentes períodos. ¿Es así?*

–Sí, formo parte de las listas en puestos muy modestos, era muy joven, en ese momento era activo. Yo iba, participaba de las reuniones de la Comisión Directiva, ya sentía las discusiones, todavía había algunos anarquistas en el sindicato que hacían lío, porque eran muy buenos oradores los anarquistas, enseguida pedían la palabra…

–*Entonces ¿el gremio estaba dirigido por el Partido Comunista y también había representación anarquista?*

–Sí, había anarquistas, socialistas que también actuaban con nosotros.

–*Usted me había dicho en un momento que el sindicato no caminaba, no crecía. ¿Esto fue antes del 42?*

–Antes por el 38, 39; el sindicato no caminaba. Es decir era un sindicato chiquito y yo quería que creciera, pero no iba.

–*¿Tenía que ver con que el desarrollo de la industria en ese período o con otros factores?*

–Estaba en relación, pero sin embargo la industria era mayor que nuestra representación, podíamos y debíamos seguir creciendo… además el sector comenzaba a crecer, ¡todo era metalúrgico, las industrias de automóviles eran

metalúrgicos!

–¿Qué comprendía el sector en ese entonces?

–No era una rama determinada. Abarcaba los pulidores, por ejemplo, todos los herreros, todos los fundidores, todas las casas de reparación de automóviles y las fábricas de automóviles, porque cuando yo fui al sindicato, fui como obrero de una fábrica de automóviles, de la Chrysler, que era una fábrica muy seria, muy importante, había varios miles de trabajadores. Los autos venían de Norteamérica, venían las partes en cajas y acá las armábamos. Armábamos las carrocerías, pero todo venía de afuera.

–Y por lo tanto, todas esas actividades eran de influencia del sindicato metalúrgico. ¿Es así?

–Sí, y si venía alguien de otro lado, como por ejemplo de la casa Puloil… ¿¡Qué, la verdad, qué tiene que ver Puloil con los metalúrgicos!? Pero nosotros no sabíamos dónde tenían que ir ellos. Usted dirá que tendrían que ir con los químicos, ¡pero qué sé yo si había químicos en aquel tiempo! Entonces los sindicalizábamos en los metalúrgicos. ¡Y ya está! decíamos…

Pero igualmente el sindicato [metalúrgico] era chico, nosotros lo queríamos engrandecer, sacábamos el diario, que en ese tiempo se regalaba. Y regalar el diario nos costaba unos mangos; no solo hacerlo sino pagarlo. Esto nos obligaba a juntar dinero. Teníamos algo de dinero; es decir, al sindicato hay que darle plata y nosotros sacábamos un diario. Íbamos a las puertas de los talleres a repartirlos gratis. Era un error, pero en ese tiempo era así, la mayoría de los sindicatos repartían el diario gratis. Nosotros íbamos a la fábrica Catita y teníamos dos o tres que repartían los diarios. ¡Imagínese cuántos diarios podíamos llevar a Catita!

–Me decía que en el 37, 38 la cosa no caminaba, que el diario salía desde hacía rato… y luego pegan un salto organizativo en el 42 y llegan a cuatro mil afiliados.

–Sí, claro, se venía trabajando en el sindicato, había unos cuantos activistas, se trabajaba más o menos, pero había una contra: los sindicatos tenían un control policial permanente, y había para ese entonces una nueva orden social. Entonces no se podía reunir con cualquiera si no tenía permiso. Había que tener permiso. Si usted está organizando una cosa importante, primero tenía que ir a la sección

especial a presentar un escrito avisando con la gente que se iba a reunir. Entonces usted tenía que decir que se va reunir con tal, tal y tal.

–*Obviamente eso limitaba las posibilidades organizativas…*

–Claro, entonces la policía iba a los lugares de reunión, vamos a decir que decíamos "vienen veinte a la reunión", pero en realidad eran un montón: quinientos, ochocientos, me acuerdo una reunión en una herrería de obra, la más grande del país, no sé si la más grande, pero muy importante, muy fuerte, bien alemana, muchos nazis como dueños, era bravo meterse ahí.

–*Cuando ustedes [el sindicato] llaman a una huelga en ese taller, leía por allí que acusaban a los patrones de filo-nazis a estos empresarios.*

–Claro, indudablemente había mucha política, en el país en la década de 1930, los 40. Estaba muy politizado en muchos aspectos, dentro de lo que era el país. En la clase obrera había mucha politización, la gente entendía mucho, la guerra que se aproximaba, que ya estaba, sobre todo lo que más influyó en la Argentina la guerra civil española.

Porque la guerra civil española arrastró mucho, a mí también me arrastró, entonces todo se hacía en favor de España republicana.

–*En la política que lleva adelante, se ve en los periódicos comunistas como Orientación y La Hora, un debate acerca de la conveniencia de continuar con las luchas gremiales durante los años de la guerra mundial… ese tema trajo bastante controversia entre el Partido Comunista y sus militantes sindicales. ¿Cómo fue eso?*

–En el partido, en alguno pudo existir ese pensamiento si bien como usted lo planteó, podía existir en algunos camaradas en los que su opinión era que no convenía hacer huelga pero yo no la sentí mucho. No recuerdo eso. Menos en el sindicato nuestro.

–*¿Usted lo dice porque en el 42 llevaron a cabo una huelga muy importante?*

–Nosotros no le llevamos el apunte a la guerra en ese sentido, queríamos levantar el sindicato. Nada más ¿no?

–*Estamos en el 38.*

–En el 39 cuando terminó la guerra española y se perdió [los republicanos]. Quedamos muy afectados. A América vino mucha gente de España, y también a la Argentina… Lo de España fue muy sentido acá. Yo soy hijo de italiano, pero mi esposa hija de españoles. Pero de cualquier manera España se siente mucho, para bien o para mal. De cualquier manera, después del 39, se llama a organizar de nuevo al sindicato, el asunto era importante, también había que tener en cuenta la incidencia que tenía la policía, que controlaba todo.

–Era un condicionante…

–Usted viene acá, se apoya en el mostrador y dice venga, vamos a organizar. Y usted habla fuerte y no sabe. Porque usted viene de otro lado y no hubo tiempo de avisarle a lo mejor a usted. Yo le digo como era la realidad. La realidad era así. Pero suponiendo que no se enteraba de nada, era un zonzo, el pesquisa ese. Que no era así. Pero cuando se reunían los obreros en tal lado, ¿quién habla? Habló José, el de la empresa tal. Del sindicato ¿quién atendió la reunión? Fulano de tal. Si hablaban más todos los que hablaban. Del personal, además quién habló, además de José, entonces esos eran datos que iban a la sección especial orden social, que ellos después pasaban al patrón.

–Entonces los podían suspender o despedir…

–Qué ¡lo echaban! Por eso nosotros tomábamos medidas, de todas maneras, cuando peleábamos ya sabíamos que nos encontrábamos con algunos. Si los conocíamos, les decíamos vení, entrá, andá para allá. Andá a hablar con Pedro o con Juan.

–Trataban más o menos de ir cubriéndose…

–De algunos, por ejemplo decíamos que eran de otro lado, de una empresa cualquiera. Y listo ¿no? Tratábamos de protegernos. Porque si no, era complicado, echar a la gente así. Una muchacha o un muchacho bueno que viene.

–¿Cuándo fue elegido, secretario general, por primera vez?

–Enero, febrero, del 40, 41. No recuerdo exactamente. Me nombraron secretario general, entonces nosotros empezamos ya desde entonces como, una forma de ser mía, tomar el sindicato más en grande. Planteando problemas. El asunto era, que si estaba la situación tan mal, en todas partes y ya acá empezaban a escasear.

Cuando nosotros empezamos con el asunto de la huelga, se había iniciado la guerra en el año 39. Ya se iba extendiendo, y todas las empresas, sobre todo, cortaron el envío de material, por ejemplo automóviles, para nombrar alguna cosa importante. O de camiones también. Uno se encuentra con que no le mandan nada, le mandan poco. Empieza a haber escasez. Las empresas empezaron a trabajar más. Las fundiciones también trabajaban más. Las reparaciones hay que hacerlas sin repuestos, había que ir a un tornero, que hiciera las piezas nuevas. Claro, te sale más caro pero había que hacerlo. De esa manera, aumentó mucho el trabajo durante el período de toda la guerra, cada vez más, más.

–Es el proceso de sustitución de importaciones en el que comienza a crecer más la industria.

–Eso. Sobre todo la industria pequeña, por lo menos, o mediana. Crece mucho. Hay mucho trabajo. Y cuando en el 42, me reúno con la Comisión Directiva de los patrones de herrería de obra, ¿te das cuenta? Y ellos querían arreglar, no querían huelgas pero la mayoría de los patrones de empresas más chiquitas no querían arreglar. Bueno, en realidad, querían arreglar, pero sin dar nada. Había una empresa que creo que estaba por Chacarita, tenían doscientos, trescientos obreros, herreros de obra, que estaban en la reunión. Decían que había que arreglar. Nosotros dijimos que considerábamos que teníamos que tener alguna mejora. El problema era que estaban ganando dinero y nosotros se lo señalábamos. El problema era casi económico, porque los patrones iban bien. Iban bien. Pero iban bien porque tenían mucho trabajo. Las empresas iban prosperando.

–En el petitorio que ustedes presentan a las patronales, en el 42, antes de la huelga, fundamentan sus reclamos salariales y sobre las condiciones de trabajo en las importantes ganancias que los empresarios estaban obteniendo desde hacía algunos años, y que no se reflejaba en mejoras para los trabajadores, ¿era así?

–Ese era el asunto. Nosotros tomábamos el aspecto económico nada más. No el político. Dejamos el aspecto político aparte. Dejamos la guerra aparte y consideramos que si había un período de prosperidad, aprovechando la guerra, para los patrones, tenía que ser compartida en parte y que nos den un pequeño aumento. No me acuerdo, cuánto era si un 10 o un 15%. El asunto era dar un golpe para arriba, para el sindicato, levantar algo. El gremio era unos cuantos

miles de obreros.

–Según el petitorio del 42 pedían un mínimo de un 15% y un máximo de 25%, según la categoría.

–Yo sé que pedíamos poco. Entonces muchos transaban. Eso de cualquier manera nos hizo mucho bien, porque todo ese movimiento que preparábamos paulatinamente; si usted tiene la estadística va a encontrar que empezamos la primera reunión importante no sé si en un cine, después fuimos a otro lado más importante, pero después fuimos a parar al Luna Park. Había que ir al Luna Park. ¡Y lo llenamos! Porque había necesidad de aumento. Y ahí fue cuando se declaró la guerra, la huelga, porque ya veníamos desembocando hacia eso.

–Como decíamos, ustedes comienzan la lucha con un petitorio, luego hacen la huelga…

–En ese tiempo los petitorios se presentaban al Departamento Nacional de Trabajo. Porque estaba el viejo sistema. Y usted iba a un lugar, lo atendía un oficinista, y uno le decía: nos echaron cuatro obreros de tal lado. Entonces vamos a llamar al patrón, para ver qué pasa. El patrón justifica. Eran cosas de nunca acabar.

–Este movimiento, que ustedes comienzan a plantear sobre reivindicación económica, me decía que no era político, en principio. ¿Usted piensa que esa puede ser una de las razones por las cuales tuvo una adhesión mayor, que fue un reclamo estrictamente gremial?

–No, había una adhesión grande, porque había trabajo y la gente ganaba poco. La desorganización obrera permitía que los patrones pagaran poco. Tanto es así que la construcción tuvo que luchar mucho, porque los jubilados de la construcción ganaban una miseria, no me acuerdo si 3 pesos los peones, 4,50 pesos los oficiales. El gremio metalúrgico era más competente, ganaba más, pero ganaba poquito… En general los salarios en la Argentina eran bajos, bastante bajos en esos años.

–Por eso le digo, usted me dice, la cuestión es económica, en todo caso, lo que ustedes piden: la industria está creciendo, los patrones están ganando, y los salarios siguen siendo bajos. Ese es el argumento por el cual caminan con el petitorio.

–Nosotros ahí no ponemos ni socialismo ni nada… En general cuando el sindicato reclama algo, siempre es lo mismo, no se dice socialismo, se reclama un derecho elemental que son políticos pero usted no dice nada. Y que son políticos de otra manera, pero usted no dice nada.

–*¿Cómo influyó en ese momento la situación internacional, la lucha antifascista y el llamado a la cooperación con los aliados?*

–Estos detalles yo no me los acuerdo. Lo que yo le puedo decir es que nosotros cada vez que sacábamos un periódico hacíamos mucha referencia al antifascismo y esas cosas, porque cierto movimiento sindical argentino en esa época era socialista. No se puede negar. Lo habrá más, lo habrá menos, pero usted hace una reivindicación.

Otra de las reivindicaciones que hacíamos nosotros era el cumplimiento de vacaciones. ¿Por qué? Porque no la cumplían. E ibas a reclamar al Departamento Nacional de Trabajo y te daban cuatro días, cinco días. No los obligaban a los patrones a cumplir.

Perón no, cuando vos ibas y reclamabas, Perón los obligaba a cumplir, como marca la ley: diez días hábiles. No como hacían antes del 45 y te contaban sábado, domingo y entonces te daban tres. En ese momento era bastante política la situación del país. Otro poco por la guerra mundial, sí, claro, y también lo había sido por la guerra española. Un clima bien político. Eso tiene que entenderlo bien. Siempre cualquier reivindicación que se reclame en forma política, perdón en forma general, es una forma política. Aunque no lo diga.

–*Entonces ustedes inician con el petitorio…*

–Sí, como le decía, lo presentamos al Departamento de Trabajo y de allí no caminaba, no caminaba… Entonces usted va movilizando, cada vez en mayores proporciones, a los trabajadores. Hay que tener en cuenta que ya en ese tiempo teníamos un sindicato metalúrgico en Avellaneda, que responde a nosotros. No me acuerdo si el de San Martín era anterior a la huelga.

El sindicato se iba engrandeciendo por zonas. Estábamos creciendo. No era tan evidente el asunto pero se abría un localcito y luego otro. Aunque vayan cuatro, nosotros no teníamos nada, así seguíamos creciendo. Algunos cotizaban y después, una zona se va vinculando con las otras. Cuando formamos la Comisión de Huelga. Era la Comisión Directiva. Pero nosotros formamos un comité de

huelga ilegal, escondido o doble como la llaman. En Avellaneda. Y Zambrana estaba al frente.

–*Manolo Zambrana ¿qué cargo tenía? ¿Estaba al frente del Comité de Huelga?*

–Estaba al frente de todo, de la huelga de la Provincia, sobre todo de Avellaneda, para reemplazarnos a nosotros en caso de que vayamos presos. Ese era el proyecto de la Comisión.

–*Cuando hacen el primer Luna Park, la primera asamblea, ¿cómo fue el clima organizativo?*

–En esa asamblea había ambiente. Empezaba a venir gente al sindicato a informarse, a preguntar. Más ambiente. El sindicato tenía algunos pesos más, porque en ese tiempo el dinero rendía mucho. Usted en ese tiempo necesitaba poco para hacer volantes, con poca plata hacíamos muchos volantes.

–*Ya en ese momento la dirección del Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica (Soim) la tienen ustedes, los comunistas. ¿Había dirigentes socialistas destacados en el sindicato metalúrgico, en ese momento?*

–Destacados no había más. Había un muchacho socialista tornero, pero estaba con nosotros. Cada vez que llegaba un muchacho a afiliarse ya le poníamos un dirigente para que le hablase. Al poco tiempo nosotros decíamos: al partido. Éramos muy partidarios. Y el grupo político que estaba dirigiendo cada vez se hacía más grande y más fuerte. El compañero que cayera ahí, y que tuviera inquietudes políticas, nosotros lo ganábamos, para el partido, o para la juventud. Ya teníamos un grupo juvenil. Manzanelli tenía diecisiete años cuando lo trajo el tío, porque el tío y el padre, cordobeses, son como fundadores del partido en Córdoba, veteranos. Tenía diecisiete años cuando lo llevaron al sindicato, ahora tiene sesenta y siete. Hace mucho ya.

–*Cuando llaman a la asamblea al Luna Park, deciden la huelga, en junio del 42. ¿Fue así?*

–Sí. Porque la táctica era que nosotros no declarábamos la huelga. La huelga la tiene que declarar la asamblea. No la dirección. Entonces hablando, el delegado tal va echando leña al fuego. Ya hay un clima de lucha. ¡Y empiezan en la tribuna y van gritando huelga, huelga! Bueno usted va tomando eso y dice, sí huelga, pero, ¿para qué la huelga?… para explicar determinadas cosas, porque ir

a la huelga no es como tomar mate. Para hacer huelga hay que defenderla, hay que explicar. A cada rato yo tenía que intervenir para explicar algunas cosas, de esa manera vamos ganando a la gente, pero la gente estaba enardecida, quería la huelga. Cuando nosotros fuimos a la CGT en una oportunidad por un asunto, ellos decían que a la huelga nos llevó la asamblea porque nosotros éramos pichones. Que la huelga la declaró la asamblea y no la dirección y como los de la CGT eran todos piratas… No se dieron cuenta, y creían que nosotros éramos todos pichones. Yo lo hacía así, porque a mí me influyó Codovilla, el capo del partido. Que la huelga venga de allá, no de acá. Es una cosa importante. Mejor que nos traten de gil, de pichones.

–*Ustedes tienen algunas declaraciones donde piden que la CGT haga algo, que los apoye.*

–No hicieron nada.

–*Entonces, comienza la huelga, se largan los metalúrgicos, las crónicas periodísticas dicen que fue grande el paro…*

–Lo que pasó fue que el partido se puso a favor de la huelga. Apoyó con todo el activo. Entonces eso ayudó mucho porque el activo del sindicato era poco. Vinieron todos los cuadros políticos.

–*En el medio de eso a usted lo meten preso y el 26 de junio declaran la huelga y el 30 ya estaban pidiendo por su libertad.*

–Sí, me acuerdo que estuve preso muchas veces.

–*La CGT no tuvo ninguna participación, e igualmente siguieron con el conflicto ¿por qué después de dieciocho días ustedes hacen una nueva asamblea en el Luna Park y levantan la huelga?*

–No se podía mantener con el apoyo solo del partido. Usted tiene que ubicarse en que el sindicato era pequeño. ¿Cómo se mantiene todo eso? ¿Cómo lo organiza? Uno tenía confianza de lo que estábamos haciendo estaba bien.

–*¿Ustedes realmente sintieron que la adhesión que tuvo la huelga era mayor de lo que esperaban?*

–Tanto apoyo no esperábamos pero esperábamos algo importante. Como el

partido apoyó mucho y cuando yo me reunía con la dirección del partido yo entendía más cosas, me parecía normal, como nos apoyaban por todos lados.

–*¿El resto de los gremios los apoyó?*

–Los chicos apoyaron. Los grandes como la construcción también. Los panaderos, la carne, la alimentación, esos apoyaron todos.

Entrevista a Vicente Marischi (Sindicato Obrero de la Madera-Som) y Eduardo Barainca (Sindicato Obrero de la Industria Metalúrgica-Soim). Dirigentes gremiales comunistas de la década de 1940 (selección)

[2]

–Vicente, ¿nos puede comentar cómo era el trabajo de la madera en toda la década del 1930 y 1940?

VM: En los talleres había una cantidad variable de obreros, de compañeros. Esos talleres pasaban de veinte trabajadores para arriba. El que llegaba a tener más gente trabajando, como la empresa Maple y otros, podía llegar a tener cerca de cien o más. La mayoría tenían entre los veinte y los cuarenta trabajadores. Había talleres de menos gente, pero el promedio en la mayoría, como le decía, era de veinte a cuarenta, en actividad, pero no todos hacían lo mismo, está claro, ¿cómo era la división? Bueno, el personal de máquina, la tierra, la galopa, pero la mayoría del personal era el de mecánica.

–¿Esa gente era la que manejaba las máquinas?

VM: Sí. Después estaban los obreros de la madera, que eran obreros ya calificados. Eran oficiales. Al poco tiempo de trabajar, ya pasaban a la categoría de oficiales, con conocimiento de la profesión y el oficio.

–Dentro de los obreros calificados, ¿cuál era la actividad?, ¿qué tareas cumplió usted por ejemplo? ¿Era un trabajo calificado, no?

VM: Sí, había muebleros, por ejemplo, con distintas especialidades, distintas profesiones.

–Por lo tanto con distinto salario.

VM: Claro…

–¿Cuál era la actividad más calificada, mejor paga?

VM: El tallista era el más calificado.

–¿Y el trabajo en los aserraderos?

VM: Estaba dentro de los trabajos de máquina.

–Y dentro de… por ejemplo cuando usted me dice un taller de veinte o cuarenta personas, incluía las distintas categorías.

VM: Claro, claro.

–La organización sindical ¿qué sector la llevaba adelante? ¿Había un sector en particular? ¿Todos? ¿El sector calificado? ¿El no calificado?

VM: Y, en general eran los ebanistas. Eran los que tenían mayor cantidad de obreros y había gente especializada dentro de los ebanistas.

–¿En las firmas grandes o en los talleres chicos?

VM: En las firmas grandes.

–En algunas crónicas periodísticas se afirma que las huelgas grandes salieron de las grandes empresas de la madera. Y otra cosa que decían era que tenían mucha representación gremial en Capital y en Rosario también, ¿cierto?

VM: Si, exacto. En Gran Buenos Aires y principalmente en el Sur.

–En el Sur de Gran Buenos Aires la representación gremial tenía un fuerte componente anarquista, incluso hasta los años 30, ¿no?

VM: Durante muchos años en la dirección estaban los anarcos. Por eso para ellos fue un golpe que nosotros ganáramos, hacia mediados de los 40, la dirección del sindicato. Los anarcos habían boicoteado la iniciativa de Perón referida al otorgamiento del aguinaldo. Nosotros [los comunistas] planteamos que ese era un regalo que se hacía a los patrones, porque era dinero de los trabajadores, que ellos lo tenían y era nuestro. Que por eso había que cobrarlo. Era un antiguo reclamo obrero.

–Entonces, al menos en la madera, por su posición frente al aguinaldo, los anarquistas pierden su posición política de conducción en el gremio. ¿Fue así?

VM: El anarquismo pierde específicamente espacio político en ese período.

–Usted llega a la Secretaría General más o menos en el 45, 46 como secretario general, pero estaba en el sindicato hace mucho más. ¿Fue así?

VM: Yo era obrero de la madera y cuando tuvimos una huelga de unos 40 días, esa huelga nosotros paramos totalmente. Fue del 35 en adelante… un período donde empiezan las huelgas en casi todos los gremios… en general de los gremios conducidos por nosotros [por dirigentes del Partido Comunista]. La madera en particular, en Rosario y Capital, por ejemplo, en el 38. Fueron unas huelgas bastante fuertes que se iniciaron en Rosario y se pliegan en solidaridad los gremios del sector de Buenos Aires y Capital.

–¿Qué era lo que se reclamaba además del aumento salarial? ¿Qué podría pedir un trabajador de la madera al empresariado?

VM: Arrancamos con el tema del salario, entonces, del 35 en adelante. La paga era de 1,10 pesos la hora, y además, también estaba el problema de las herramientas.

–¿Por qué el problema de las herramientas?

VM: Por ejemplo, a los ebanistas las herramientas, el valor por cada herramienta era cerca de 1 peso y eso era plata. Entonces había que arrancarle a los patrones el valor de la herramienta, el valor del peso de la herramienta. Los muebleros, los carpinteros necesitábamos para trabajar una cantidad importante de herramientas. Lo mismo que nosotros, los tallistas y eso pesaba… Por eso, reclamábamos que los patrones las compren. Era parte de las reivindicaciones que les exigíamos.

–¿Y? ¿Se consiguió eso alguna vez?

VM: Sí. Se consiguió hacia los años 40.

–Entonces, salarios, el tema de las herramientas, ¿Alguna cuestión más como reivindicación? ¿Condiciones de trabajo? Porque es un trabajo insalubre el de los aserraderos, por ejemplo, ¿no?

VM: Si, claro. Los talleres, las condiciones de trabajo, eran cosas muy sentidas para los trabajadores. Eran problemas sentidos. Las condiciones de trabajo eran

malas. En algunas especialidades era considerado insalubre.

–¿Había algún trabajo, por ejemplo, a domicilio en la madera?

VM: Se trabajaba mucho en casa. Tenía las herramientas y las usaba en casa, por ejemplo el trabajo de tallistas, aunque eran la minoría en el taller.

–¿Cuál era el tipo de tareas que realizaba la mayoría?

VM: La mayoría trabajaba en los edificios. Realizaban todo tipo de trabajos, por ejemplo de ebanistería, carpintería, etc.

–Y las grandes firmas ¿qué hacían? ¿Cuáles eran las más importantes que recuerda?

VM: Nordisca, Maple. Maple era famosa por la producción de muebles.

–Y, volviendo a la cuestión sindical, entiendo que para los 40 había alrededor de tres mil o cuatro mil trabajadores que cotizaban al gremio. ¿Cómo fue el proceso de organización de los trabajadores en su época?

VM: Era un problema organizarlos. No fue fácil. Para una parte de la gente era un orgullo tener el carnet del sindicato. Y en un período si no tenía el carnet del sindicato, no entrabas en el taller. Los delegados, cuando venía el obrero a trabajar, le pedían el carnet, si no tenía el carnet, le decían, bueno, que venga el día siguiente y este día vaya al sindicato, si no, no entraba a trabajar.

–¿Se tenía que sindicalizar?

VM: Tenía que tener el carnet del sindicato.

–¿Cuáles delegaciones provinciales eran las más importantes, o al menos que tenían sus gremios de la madera?

VM: Córdoba, Tucumán, Mendoza, Rosario, Santa Fe…

–Me gustaría tener la opinión de Eduardo Barainca del Soim y la suya también, acerca de las relaciones que ustedes, como dirigentes gremiales, tenían con su partido. ¿Cómo era la relación partido-gremio?

EB: Digamos la fracción. Los obreros comunistas. Los comunistas que estaban bajo la dirección de la fracción. En ese entonces pesaba mucho eso. Pesaba mucho si la fracción dirigía a los obreros comunistas.

–La fracción era responsable político ante el partido en el trabajo en el sindicato. Era responsable con los comunistas del gremio. El resto también hacía política de masas digamos.

VM: Por supuesto.

–Y ¿quién decidía quién era el responsable político de la fracción?

VM: Y esto, la dirección del partido.

–¿No eran los trabajadores del gremio los que decidían eso también?

VM: Relativamente. En realidad era una cuestión, ya que había que tener el acuerdo de la dirección del partido. Debía tener la autoridad moral al ser responsable de los comunistas del gremio, yo la tuve desde el comienzo.

–En el caso de los metalúrgicos, naturalmente fueron los mismos criterios, ¿no es cierto?

EB: En el caso nuestro también lógicamente había una fracción que era la elegida por la dirección partidaria. Ellos hacían una consulta con el activo de los compañeros que estaban en el gremio y con los camaradas que más se destacaban en la lucha gremial del gremio metalúrgico. La cosa venía allí de arriba. Casi siempre se elegía al compañero por su capacidad y su dedicación, quienes se distinguían de los demás compañeros. Así se hizo. Ahora, a diferencia del compañero Marischi, quien ya de entrada, de jovencito estaba prácticamente en la dirección del sindicato de la madera, mi caso fue distinto. Yo si bien fui delegado desde el año 44, mi actividad en ese tiempo era secundaria en el gremio. Tenía actividad política interna del partido. Pero a raíz de la huelga metalúrgica de 1954, digamos, me eligió el gremio en grandes asambleas, como secretario general, prácticamente en la calle y ante 30.000 metalúrgicos. Entonces el partido consideró que yo debía ser el responsable político de la fracción. Es decir, tuve un aval especial dado por la huelga. Claro, era difícil sustraerse de un aval de ese tipo.

–¿Cuáles eran los puntos más conflictivos y cuáles eran los que ustedes sentían

con mayor aval por parte del partido respecto a la política gremial que desempeñaban?

VM: Era difícil poder llevar adelante la política del partido, si el partido no estaba de acuerdo. Uno no lo podía entender eso. Es decir que para tener la conducción de la fracción del partido había que tener el acuerdo y el aval de la dirección del partido. Si no, eso no marchaba.

–Pero, en el 42, el levantamiento de la huelga metalúrgica fue muy discutido. El partido decía que había que suspender, la dirigencia de ustedes decía: no, no, hay que continuar. ¿Usted cómo la ve, Eduardo?

EB: Bueno sí, a veces se daba esto. Ocurre así que a veces los camaradas que estábamos en el gremio no estábamos muy ligados a la masa general de nuestro gremio. Estábamos a veces un poco alejados. Digamos que la vanguardia tiene que estar muy ligada a la masa, aunque esté adelante dirigiendo tiene que hacerlo muy ligado a la masa, para poder fortalecerse, para escuchar, aprender, dirigir, ser… Y esto no siempre ocurría, entonces a veces se tomaban algunas resoluciones partidarias que no se había discutido, no con el gremio, sino con todos los camaradas del gremio. Muchas veces se citaba a los camaradas más activos. En el gremio había 100 camaradas, se tomaban 15 o 20 y ahí se discutían los problemas, por lo menos en nuestro gremio. Ahora así y todo, la justeza digamos de nuestra línea aplicada al gremio determinó una huelga como la del 42 en los metalúrgicos, que aunque el sindicato tenía unos poquitos miles de cotizantes fue capaz de dirigir a una masa grande de metalúrgicos. Fue capaz, a pesar de los golpes del gobierno, en fin de la represión, de todo lo que en aquel tiempo se hizo. Quiere decir que era justa la aplicación partidaria, es decir, de la línea dentro del gremio metalúrgico. Luego bueno, ocurrió lo que sabemos. El golpe del 43, el intento del peronismo de tratar de ganarse algunos compañeros. A Perón le faltaba gente. Perón quería crear sindicatos que le fueran adictos. ¿Qué tenía? Algunos elementos socialistas de derecha se asustaron, algunos del sindicalismo en aquel tiempo, pero esto no lo pudo ganar, no pudo conseguir, entonces optó por mandarlos a la cárcel.

–Antes de pasar a Perón, quería saber si sobre la relación partido-fracción-sindicato es suficiente, o ¿quieren decir algo más?

VM: La fracción era el conjunto de los compañeros destacados que tenían la conducción de los comunistas y en la medida que se iba sumando gente, se iba

ampliando la base de operación, entonces crecía la cantidad de camaradas. Y en esa línea de conducta, fue creciendo la influencia en el gremio. Y es así como vamos creciendo en las asambleas generales en la cantidad de obreros adheridos al partido. Para llevar la política del gremio, había que estar vinculado al gremio, ser parte del gremio, si no estaba al margen de las necesidades de los obreros, de la masa obrera. Como le conté antes en la asamblea que dirigían los anarquistas con el rechazo de ellos del aguinaldo, y nuestro rechazo a esa posición.

–¿Y de todo el espectro de sindicatos que manejaba el PC, los cuadros sindicales más fuertes de qué gremio venían, además de la construcción?

EB: Además de la construcción. Bueno yo diría, la madera, después de la construcción. Luego tal vez vendríamos nosotros y el vestido también. En textiles también teníamos una buena presencia. Y claro, la carne, la carne con Peter.

Por ejemplo, en el año 38 los comunistas alcanzamos la dirección de metalúrgicos a través de Girardi y tomamos la dirección de metalúrgicos, claro, con la salvedad de lo que hemos dicho antes, no teníamos tantos miles de cotizantes como se tuvo más adelante.

–Igual era algo común en los años 30 y 40. Es decir, llevar a cabo una huelga de importante alcance, como la del 42, con un activo relativamente pequeño en relación a la masa de trabajadores del sector.

EB: Sí, por supuesto. Imaginate en el gremio metalúrgico, lo específico del gremio no daba mucho auge para anarquismo, no había artesanado allí. Los pocos anarquistas se fueron quemando, socialistas tampoco había gran cosa. Eso explica un poco el papel de los comunistas de los gremios metalúrgicos, el peronismo aún no había llegado, de modo que los compañeros comunistas en este transcurso fueron aceptados por la masa metalúrgica. Posiblemente nuestro mal trabajo en aquel tiempo, posiblemente pecamos de sectarios, impidió que fuéramos muchos más camaradas en el gremio. Creo que esto puede ser válido para analizar nuestro papel en otros gremios, de lo contrario hubiéramos jugado otro papel, no hubiera sido tan fácil tirarnos abajo. Así y todo, ya con el peronismo, nosotros teníamos gran presencia.

–¿Como delegados?

EB: La posición de los comunistas en el gremio fue aceptar el aguinaldo y exigir

10 centavos de aumento la hora. Yo había salido hacía poco de la cárcel y trabajaba en la empresa IMPA, una empresa importante metalúrgica que aún está en Caballito. Tenía en aquel entonces 1.600 obreros. Allí el peronismo tenía una cierta fuerza, en el IMPA de Caballito, tal es así que cuando el IMPA de San Martín en la que teníamos nosotros más fuerza, se lanza a la lucha para pelear el aguinaldo y los 10 centavos la hora, IMPA de Caballito no la sigue. Entonces el partido me plantea a mí (yo era nuevo en esa empresa, tenía un mes, un mes y medio), pero había hecho una cantidad de amistades, había algunos compañeros. Entonces, en una mezcla de audacia y de locura (las dos cosas mirá), aparezco hablando en todas las asambleas en la IMPA de San Martín como autodelegado fraternal de la empresa IMPA de Caballito y la gente me recibió bárbaramente. El peronismo de esa fábrica entonces se preocupó, teníamos la dirección del sindicato de San Martín en nuestras manos. Bueno, ellos luego quisieron sacarnos, porque ya estaba la Unión Obrera Metalúrgica.

–¿Esto fue en qué año?

EB: En el año 1945, ya estaba formada la Unión Obrera Metalúrgica. Pero la nuestra era más fuerte en San Martín. Entonces llamaron a todo el personal de IMPA y otras empresas de San Martín, en el sindicato de los ferroviarios. El partido me agarra y me dice: vos vas a hablar ahí y vas a arrastrar a la gente que está ahí al sindicato nuestro. Una cosa totalmente descabellada.

–¿Y qué pasó?

EB: Yo me voy al sindicato de la Unión Ferroviaria, y allí habría unos 300 obreros más o menos, obreros y obreras. Hablan los peronistas: que el general Perón es la garantía, que hemos conseguido esto, que hay que darle un poco de tiempo a la patronal, que en todo caso se pagará en dos o tres cuotas el aguinaldo, que hay dificultades, que hay que comprender, que alerta con la demagogia de los comunistas, bla, bla, bla, bla, y que nos van a aplastar, que estamos solos, y yo pido la palabra y no me preguntaron usted quién es, suponían que yo venía de Caballito y, entonces… me subo al escritorio y todos me miraron (me saqué el saco y me subí al escritorio) y empecé a explicarles a la gente que estaba allí que bueno, que había que reconocer que el peronismo nos había dado una serie de cosas, pero estos son los hechos, hay un aguinaldo y que esto lo aceptamos, pero queremos también los 10 centavos por hora, porque ganamos tanto, etc., etc.

–Y entonces ¿cómo terminó esa situación?

EB: Y agregué: no es el sindicato metalúrgico, el sindicato metalúrgico está en la calle Saavedra tal, tal, invito a todos los compañeros y compañeras presentes a dirigirnos al auténtico sindicato metalúrgico en la calle Saavedra. Bueno, allí terminamos la asamblea. Cuando entonces Girardi se enteró de lo que había pasado, me dice "¡Vení para acá!", y me metió de funcionario en el sindicato metalúrgico, duramos poco, porque Perón ganó las elecciones, entonces se puso brava la cosa. Venía la cana a controlar las reuniones. Yo hacía de secretario de actas en la Comisión Directiva y quería las actas, nos costaba reunir gente, el peronismo avanzaba, había ganado las elecciones, habíamos quedado cuatro gatos, era tremendo, no podíamos pagar los sueldos, no se podía pagar y planteamos entonces, bueno, la fusión.

Recuerdo que para ese entonces éramos unos doscientos. Cuando vimos esto nos dimos cuenta que había que marchar a la fusión con ellos, con la dirección metalúrgica peronista. Se discutió no con los doscientos, sino con siete u ocho, entre los cuales yo estaba incluido, y también Girardi, Olleros y otros compañeros. Bueno, yo entendí el problema bien, había que estar en el sindicato que estaban las masas y trabajar allí adentro, estaba de acuerdo. Pero la impresión que tenía en ese momento, y que luego se manifestó en los hechos, era que Girardi y Olleros no estaban muy de acuerdo. El sindicato metalúrgico lo perdimos los comunistas hacia el 44, luego, la dirección pasó ya a ser del peronismo prácticamente.

–¿Y entonces plantearon entrar con el Soim en la Unión Obrera Metalúrgica (UOM)?

EB: Claro, y algunos otros compañeros tampoco estaban de acuerdo. No estaban de acuerdo en disolver el sindicato nuestro. Yo comprendo, yo era nuevo, pero Girardi y los otros venían de hace tiempo peleando en el sindicato, lo que les costó llegar y tener que disolverlo fue muy duro.

–Claro, viendo esto que ustedes plantean no, que es un momento muy particular para el sindicalismo comunista, como fue del 45 en adelante. En el caso de los metalúrgicos se van a la UOM. En el caso de la madera, ¿hubo un gremio paralelo de la madera, cuando llega el peronismo?

VM: Estaba el gremio que dirigían los anarquistas, que empezamos a dirigirlo

nosotros. Y nosotros planteamos también la unidad con los peronistas.

–*¿Ya en el 45?*

VM: Claro, después de lo del aguinaldo. Pero fue distinto lo de la madera. Ellos formaron un sindicato. Perón formó un sindicato de la madera, pero nosotros teníamos nuestra influencia en la masa del gremio.

–*¿Ustedes no tuvieron como los metalúrgicos que autodisolverse y entrar en el gremio impulsado por el peronismo?*

VM: Nosotros sí, sí. Eso fue cuando dirigíamos el gremio nosotros, cuando les arrebatamos la dirección a los anarquistas, allí ya empezamos los vínculos y las relaciones con los peronistas. El problema era que los peronistas decían que ya la unidad se había hecho, con el sindicato de los peronistas.

–*Lo mismo que en la UOM.*

VM: Claro.

–*Fue parecido, con textiles, construcción.*

VM: Nosotros con el tiempo fuimos considerando que había que hacer la unidad.

–*Fue un proceso parejo parece ser en todos los sindicatos.*

EB: Mirá, nosotros planteamos la fusión, entonces ellos nos dijeron: ¿y ustedes cuántos son? Qué fusión. El problema de la unidad es un problema de relación de fuerzas también. Nosotros perdíamos lejos en ese aspecto, si ya no podíamos pagar ni salarios, nada. Si hacíamos reuniones en el sindicato, yo atendí varias, lográbamos la reivindicación ante la patronal y la gente tenía que ir al sindicato peronista a afiliarse, el gobierno no reconocía la reivindicación ganada, lograda por nosotros, por nuestro gremio. Había que decirle a la gente, muchachos váyanse todos a la Unión Obrera Metalúrgica, no nos reconocen el aumento conquistado.

–*Ante este panorama en el año 45 y la avalancha que va a significar el ascenso del peronismo ¿cómo ven ustedes el retroceso del comunismo, que se encontraba, justamente en esos años, en un proceso de alza sindical?*

VM: El problema fue justamente la influencia del peronismo. Yo no puedo dar otra razón que el peso que tenía el gobierno, el propio Perón en la clase obrera. Es que la influencia del peronismo se reflejaba en todos los aspectos y eso pesaba en la conciencia de los obreros.

–¿Usted cómo lo ve, Eduardo?

EB: Mirá, en esa época, debido a la coyuntura de la guerra, se produce en el país un auge de industrialización, viene del campo una masa importante de trabajadores y se vuelcan a las empresas, crece mucho la metalurgia, muchísimo, aparecen empresas poderosas y esa masa que viene del interior, en la cual nosotros no teníamos prácticamente influencia, fue ganada por el peronismo. Se dio una coyuntura que favoreció mucho al peronismo. El gobierno peronista pudo, debido a las ganancias que obtenía, vendiendo muchísimo, dar a la clase obrera unas reivindicaciones por las cuales la clase obrera había luchado, venía hacía mucho tiempo luchando, no fue una cosa del cielo. Se dio satisfacción a la clase obrera y también, digámoslo, nosotros pecamos de sectarios en ese momento frente a la masa. Me da la impresión de que no supimos darnos cuenta del momento que estábamos viviendo. Mirá, en nuestro gremio metalúrgico (yo nunca lo hice) algunos camaradas iban armados a las asambleas del gremio metalúrgico, es una cosa seria esta. Aparecíamos enfrentados muchas veces, no entendíamos el problema. No entendíamos como, esa masa que nos había seguido pocos años antes, no nos apoyaba y se daba esto ahora. Lo que tampoco entendíamos, o no veíamos en ese momento era que no era la misma masa, sí, eran varios miles que a los cuales podemos decir que controlábamos nosotros. Pero esa otra masa que venía de afuera no la controlábamos nosotros.

–¿Pero no hubo también un sector importante de la dirigencia con más experiencia, la "vieja dirigencia sindical", como la llaman algunos historiadores que también van a sumar al peronismo en esa época?

EB: Sí, se dio eso, porque había dos CGT antes del 43, la número uno y la número dos (en las dos estábamos nosotros). La uno prácticamente trabajó con el peronismo, se dejó trabajar. Esa estaba constituida por sindicalistas, anarco-sindicalistas, socialistas, hubo figuras del socialismo con prestigio y otros que creo que se pasaron al peronismo. Lo que primó mucho fue nuestra actitud sectaria frente a la masa peronista, creo que fue un error serio nuestro que no alcanzamos a verlo. Luego en la elección nacional presidencial también fue un error nuestro aparecer en la Unión Democrática, creo que fue un error, porque

aparecimos enfrentados a la masa peronista.

–¿Ustedes tuvieron algunos dirigentes sindicales en las listas, no?

EB: ¿En las listas en las elecciones?

–Sí, de la Unión Democrática.

EB: No, no en la Unión Democrática, vamos a aclarar la cosa. La Unión Democrática a nosotros (que era el radicalismo prácticamente el que la impulsaba y dirigía), no nos dio cabida en ninguna lista, nosotros estábamos unidos con una parte de los demócratas progresistas, que era la gente más avanzada del campo de la burguesía (pequeña burguesía), era el partido de Lisandro de la Torre, trabajamos con ellos y estábamos con ellos, se llamaba la Lista de la Unidad y la Resistencia (el nombre era por la dictadura que habíamos pasado hacía poco). Pero la lista nuestra en la Capital por ejemplo, eran comunistas, en la lista a senadores si, fue Rodolfo Ghioldi y Noble (el progresista), hizo una brillantísima elección, sacó el 15% del electorado de Capital y la lista comunista propiamente dicha, que encabezaba creo que Arnedo me parece, bueno estabas vos (por Marischi) y estaba Girardi, Peter, es decir, casi todos dirigentes sindicales, sacó más de 60.000 votos, el 10% del electorado en aquel momento. Ahora, en Santa Fe donde era fuerte la democracia progresista, les dio a algunos camaradas nuestros la oportunidad de entrar en la lista en conjunto. Y yo recuerdo a Florindo Moretti, un dirigente nuestro de la dirección, secretario de Santa Fe, que por muy pocos votos no entró como diputado. Y en Mendoza, que éramos fuertes, allí conseguimos tres diputados provinciales. Hicimos una buena elección, sacamos aproximadamente un 6% del electorado, más de un millón de votos en aquel entonces, a pesar de nuestros errores sectarios.

–¿En ese momento, a pesar de la coyuntura política usted siguió militando en el sindicato?

EB: Sí, era siempre delegado. Estuve en el sindicato metalúrgico veinte años trabajando como metalúrgico. De los veinte años, fui dieciocho años delegado. […]

1. Realizada por Roberto Elisalde, 1994.

2. Realizada por Roberto Elisalde (inédita).

El Archivo Siam Di Tella:

historia y criterios de organización

[1]

Según la pesquisa realizada por la investigadora Silvia Schenkolewski-Kroll, los archivos generales de la Siam Di Tella se encontraban en la planta industrial de Villa Diamante, y cubrían un área de 6.000 metros cuadrados. Todos los documentos carentes de valor legal a largo plazo fueron destruidos, inclusive algunos de valor histórico, como la correspondencia de los ejecutivos. El liquidador de la compañía (es una persona jurídica responsable del mismo) posee todavía documentos de valor legal a largo plazo: protocolos del ejecutivo y de asambleas generales de accionistas, inventarios, libros contables, documentos relativos a las propiedades inmuebles de la empresa, documentos de manejo del personal, incluyendo las carpetas de los empleados. Abarcan un total de 464 metros de estantes y 270 gavetas y también posee archivos y álbumes de fotografías.

En cuanto a la política de depósito, con la excepción de protocolos, títulos de propiedad y carpetas del personal, la mayor parte del material consiste en diversos tipos de libros financieros y económicos de la empresa. En base a este material, pueden establecerse parámetros para una muestra representativa que satisfaga las necesidades del investigador, así como parámetros especiales para las carpetas personales. La implementación de esta parte de la muestra, afirma la investigadora, fue postergada hasta que se completen todos los trámites relacionados con derechos individuales.

En 1977, el ingeniero Torcuato Di Tella hijo transfirió una parte de los archivos del ejecutivo a la biblioteca del Instituto: libros contables, balances, publicaciones y los archivos de su padre. La mayor parte del material de las décadas de 1930 y 1940, y todo lo que queda de las de 1950 y 1960, tras la muerte de Di Tella padre, consiste en publicaciones de balances y reglamentos internos. El material es una muestra asistemática de la serie original en los archivos de la empresa. En cuanto a la organización, este plan se basó en un

sistema jerárquico, según el cual las fuentes se dividen en archivos, luego en colecciones y finalmente en piezas, constituidas por la documentación básica. La última unidad no se limita a documentos separados y puede incluir carpetas, a su vez compuestas por unidades documentales. Los primeros niveles de esta jerarquía son los habituales en las estructuras archivísticas: las “fuentes” son los archivos históricos mismos, o la división archivística de la biblioteca; los “archivos” son lo que se define en los archivos históricos como fondos. El término “colecciones” no es adecuado para la estructura archivística convencional porque si se designa un archivo como un ente administrativo, el fondo puede consistir en una sola unidad o en unidades múltiples, divididas en series de acuerdo con la estructura organizacional. El término “colecciones” tampoco se presta para las series basadas en formas diplomáticas, que constituyen la base para la organización de archivos personales. El término es adecuado para la organización de archivos documentales, ordenados de acuerdo a temas, estando las colecciones organizadas según el mismo criterio. El nivel inferior de la jerarquía –“unidades”– equivale a la definición aceptada en los archivos administrativos para una carpeta o un libro de registros particular.

En otras palabras, el plan maestro no diferencia entre archivos en los que el material es producido por una fuente administrativa, aquéllos en que el material es producido por un solo individuo, y archivos documentales. De ahí la diferente nomenclatura y la diferencia en carácter entre los dos niveles inferiores de la jerarquía, definidos por los términos “serie” y “unidad”. Esto sugiere que el sistema descripto arriba puede tener consecuencias en cuanto al ordenamiento de los archivos en la biblioteca del Instituto Di Tella. Así, solo el grupo de registro de los Archivos Di Tella fue organizado bajo estos criterios. Los archivos de la empresa Di Tella y sus subsidiarias recibieron el número 1, pues constituyen la primera de las fuentes. Este primer depósito, recibido en 1976, fue dividido en tres colecciones: “Libros contables”, “Copiadores de correspondencia” y “Documentos misceláneos”. Estas tres colecciones fueron transferidas por las oficinas de la empresa. Hay otras dos colecciones, depositadas por los hermanos Torcuato y Guido Di Tella: “Hojas de balance y publicaciones comerciales de las empresas subsidiarias y “Papeles personales de Torcuato Di Tella padre”.

Se usó el sistema de doble numeración para marcar “colecciones” y “unidades” en los archivos. Cada una de las colecciones fue marcada con un número consecutivo en los archivos, y las unidades recibieron números consecutivos en la colección. Es decir, cada unidad de las fuentes puede ser localizada por un símbolo consistente en tres números separados por puntos (1.4.1., por ejemplo,

designa copiadores de cartas escritas por Allegrucci y Di Tella entre 1920 y 1921). Este sistema fue iniciado al agregarse tres nuevas “colecciones” a los archivos. El principio subyacente a la apertura de series adicionales fue la preservación de la identidad del transmisor del material. Así es como los reglamentos de la compañía y las hojas de balance no se agregaron a la colección 4, sino que se mantienen como una colección separada, entregada por el ingeniero Antonio Sudiero. En cuanto a las otras dos colecciones, en el caso de los libros de la oficina de Di Tella, el enfoque se justifica porque el material no tiene conexión orgánica con los archivos y debe ser considerado un apéndice a los papeles personales de Di Tella; más las hojas de balance, reglamentos y publicaciones de La Maderera Argentina, y las publicaciones de la Unión Industrial Argentina, que originalmente pertenecían al ingeniero José Schilli, no corresponden necesariamente a los Archivos Di Tella. Puede deducirse de lo dicho que el “principio de proveniencia” fue conservado y que los archivos de la empresa Di Tella y sus subsidiarias no fueron divididos e incorporados a otros grupos de registro.

No obstante, la estructura administrativa de la compañía central y sus subsidiarias no se mantuvo, ya que las colecciones, fuera de los papeles personales de Di Tella, están estructuradas de manera diplomática, sin separar las diversas empresas ni establecer diferenciación entre ellas. De modo similar, la colección de material contable incluye libros y diversos cuadernos. De las ocho colecciones mencionadas, solo 1.4, 1.7 y 1.8 fueron listadas en un inventario en el nivel de unidades. Otras no fueron listadas del todo (1.1, 1.2), o se listó el contenido general de las cajas sin un listado separado de cada carpeta o ítem. La colección de “Documentos misceláneos” (1.3), que incluye folletos y publicaciones varias, recortes periodísticos, carpetas de oficina y papeles personales, planteó un problema particular. El nivel categorial que debía designarse como unidades solo fue “reducido” a nivel de cajas, incluyendo carpetas, sobres y folletos no marcados. Asimismo debe mencionarse que diversas publicaciones sobre temas de seguridad social, economía e industria que pertenecían a la colección 1.3 fueron transferidas a la biblioteca del Instituto. También se agregaron a las colecciones de dicha biblioteca los volúmenes de un periódico publicado por la compañía entre 1925 y 1948, titulado La panificación, mientras que los 112 libros y publicaciones de la oficina de Torcuato Di Tella no se incluyeron entre las colecciones y quedaron como la colección 1.8 en los archivos, sin ser catalogados ni clasificados. Aun si la biblioteca personal de Di Tella no fue incorporada de acuerdo a la clasificación convencional como muestra de respeto, el material podría haber sido catalogado como unidad y

puesto a disposición del público. En este momento, no hay una necesidad evidente de alterar el marco de las colecciones. En la primera etapa, cada unidad depositada en el Instituto Di Tella (carpeta, libro contable, etc.) fue descripta según las reglas profesionales en el área: una paráfrasis del contenido de las carpetas y, en ciertos casos, una mención especial de documentos, registrándose el nombre de la carpeta, el libro, la descripción de la forma o formas diplomáticas y contenidos, fechas, y número provisorio asignado en el momento del registro. De 248 libros contables, 39 fueron registrados según el sistema indicado, y el resto fue listado en un inventario que solo incluía el nombre de la empresa, el nombre del libro descripto y el tipo de material.

La colección 1.3 ("Documentos misceláneos") incluye 13 cajas numeradas: 1.3.4-1.3.16 (nuevamente, los primeros tres ítems se agregaron a la biblioteca y el último, 1.3.17, incluye papeles personales). Las unidades de cada caja fueron listadas y cada una de ellas recibió un número consecutivo provisorio que lo identifica dentro de la caja. Un total de 172 ítems fueron listados en las 13 cajas. Por ejemplo, la unidad (caja) continuó llevando el símbolo 1.3.4, y los 19 sobres que contienen recortes periodísticos de Argentina y el extranjero recibieron un número del 1 al 19. En cuanto a la descripción del material en la colección 1.3, en algunos casos los contenidos de la caja son homogéneos, sin diferencias esenciales entre su descripción en la primera lista y la descripción general dada en el resumen de cada unidad. Siguiendo este ejemplo, el registro inicial es el siguiente: 1.3.4. ("Diarios y publicaciones políticas de Argentina y el extranjero, y de la colonia italiana en Argentina antes de 1948"). Este material fue listado del siguiente modo: Diarios -19 sobres con recortes de periódicos argentinos y extranjeros referidos a sucesos políticos y a la empresa Di Tella 1941-1943, 1945-1948: "Número original" 1.3.4, número provisorio 1-19. La descripción inicial dice "Carpetas relativas a administración de la empresa en el nivel ejecutivo". Los registros detallados se refieren a 12 carpetas: correspondencia con bancos, un contrato con la empresa Westinghouse, informes, otorgamiento de concesiones para venta de productos, análisis de escalas impositivas, correspondencia con Kelvinator (empresa industrial australiana), etc. El análisis de la colección 1.3 muestra que es la más rica y variada de las series. Además del material ya mencionado, incluye una colección de publicaciones de empresas norteamericanas, alemanas e italianas que tenían contactos profesionales con Di Tella. La misma serie contiene publicaciones de la Facultad de Física y Matemáticas de la Universidad de La Plata (1.3.7.), planos de los edificios de la empresa, un informe sobre eficiencia del personal (1.3.10), propuestas provenientes de Italia y los Estados Unidos para la fabricación de partes de

máquinas (1.3.11), folletos con diagramas y precios de los productos de las fábricas Di Tella, sobre todo en el campo de la refrigeración (1.3.13). La serie 1.3.14 trata fundamentalmente de la construcción del mercado en la calle Córdoba. Las series 1.3.14-1.3.15 incluyen documentos sobre las ramas de la empresa en Chile y Brasil (San Pablo). Además, algunos documentos de la última serie se refieren a la industria del azufre en Chile.

Por su parte, los archivos personales de Di Tella figuran como dos series separadas en el grupo de registro Siam Di Tella. La primera está incluida en la última caja de la serie (1.3.17) y la segunda es una serie separada (1.5). A esto puede agregarse el material de las cajas 1.3.4 y 1.3.5, que incluyen recortes periodísticos sobre sucesos políticos relacionados con las ideas y actividades de Di Tella. Desde el punto de vista de su contenido, no era necesario separar este material, que proviene de dos depósitos separados. Los papeles personales de Di Tella, como otros archivos personales, reflejan sus actividades fuera de la empresa y sus ámbitos de interés. El material contiene 14 carpetas, que pueden dividirse en 4 áreas: asuntos de familia, asuntos relacionados con la industria, con el bienestar social, y con la actividad pública y política. La primera área incluye documentos personales, correspondencia familiar y documentos relativos a la administración de la hacienda Vallongo, en el norte de Italia. El primer documento de todos, que pertenece tanto a los archivos comerciales como a los personales, es el libro de correspondencia entre Di Tella y sus socios, los hermanos Allegrucci, de los años 1916-1919, que refleja el modesto alcance y la atmósfera informal de la empresa en sus primeras etapas. La segunda área comprende los manuscritos personales de Di Tella que tratan de los problemas de la industria en Argentina después de la Primera Guerra Mundial y cálculos de costos para el tendido desvías ferroviarias. La tercera abarca material relativo a programas de seguridad social para trabajadores de las empresas Di Tella, así como estudios e informes sobre vivienda y salarios de trabajadores. El área de actividad pública y política incluye correspondencia y transferencias de dinero a los exilados italianos antifascistas que vivían en París antes de la Segunda Guerra Mundial, como a la organización antifascista de los inmigrantes italianos en Argentina durante la guerra. Con la excepción de 209 libros contables que fueron meramente listados en un inventario, todo el material conservado en el Instituto Di Tella ha sido adecuadamente registrado o catalogado. Estas listas han sido incorporadas a la computadora de la biblioteca y el material bibliotecológico (1.3.1., 1.3.2.) fue catalogado utilizando hasta tres claves tomadas de un thesaurus, de modo de poder agregar el material a la base de datos de la biblioteca. El material de archivo fue registrado en fichas convencionales.

Este tipo de listado coincide con el ordenamiento físico del material. El contenido de las fichas fue entrado en la computadora, a fin de facilitar su ordenamiento definitivo.

Según la investigadora Silvia Schenkolewski-Kroll, al referirse a la aplicación del ordenamiento del archivo, pueden seguirse los siguientes criterios: “Hay dos posibilidades de implementar este ordenamiento, siempre y cuando el material del edificio industrial en Villa Diamante sea entregado al Instituto Di Tella. De ser así, los libros contables y los registros financieros de la empresa central y sus subsidiarias que estaban depositados en el Instituto deberían ser incorporados de modo que pueda restaurarse cuanto sea posible de esta parte de los registros”.[2]

De la misma manera, si se adoptan los criterios para seleccionar una muestra representativa, deberá hacerse lo mismo con los libros ubicados en el instituto. En cuanto a las demás secciones del Instituto, no existe relación alguna entre los tipos de materiales en ambos grupos. Del material ya instalado en el Instituto, ciertas carpetas deberán ordenarse de modo diferente al actual. En primer lugar, las carpetas que pertenecen a los archivos personales de Di Tella deberían ser unificadas en una lista única. También convendría organizar una colección de las escasas fotocopias y álbumes y catalogarlos en orden cronológico, elaborando un índice de temas y personas. Igualmente, esta lista ha de distinguir entre modelos, bocetos, prospectos y otros tipos de documentación recibida de empresas extranjeras, así como documentos similares de la empresa Di Tella, ya que no se trata de material incorporado a las carpetas de la empresa, sino más bien de artículos unitarios.

El Archivo Siam Di Tella en esta investigación

A continuación detallamos un fragmento de la sistematización sobre la documentación (consta de dos partes) específica relevada sobre el Archivo Siam en esta investigación:

Es importante señalar que el relevamiento realizado para este libro, tal como lo señalamos en el ítem anterior, fue reconstruido a partir de consultas realizadas durante años en la Biblioteca del Instituto Di Tella y luego, en la Universidad Di Tella (desde 1995 hasta el 2004). El archivo, existente en estas instituciones, está organizado en veinticinco cajas. La mayoría están clasificadas según su etiquetado externo, por años o etapas históricas de la empresa. Cada parte o caja del archivo lleva la denominación de Colección (tal como fue afirmado más arriba). La organización interna de cada una de ellas es un tanto irregular ya que algunas están ordenadas según los años y otras, según temas o personas clave para la historia de la Siam. En la mayoría de los casos no han conservado un criterio claro y ordenado de selección de sus materiales. De esta manera, parte del archivo relevado consta de las siguientes colecciones, con sus respectivas piezas:

Colección 1.3 (selección)

Pieza 1.3.12

En esta caja se encuentra material perteneciente a aspectos productivos y técnicos de la empresa. Está compuesta por ocho (8) carpetas con los siguientes ítems:

1. Máquinas y lavarropas. Modelos (1943-1944) (carpeta celeste)

2. Cocinas a gas Siam (carpeta 111)

3. Informe sobre cuentas correspondientes al ejercicio terminado el 30 de abril de 1946.

4. Anexos A y H. Relacionados con el balance general al 30 de abril de 1946 y la cuenta de ganancias y pérdidas por el ejercicio terminado en esa fecha (carpeta verde)

5. Anexos A y F. Relacionados con el balance general al 30 de abril de 1947 y la cuenta de ganancias y pérdidas por el ejercicio de esa fecha.

6. Carpeta de planos. Contiene diferentes planos de proyectos de maquinarias Siam (diversos años)

7. Proyectos y planos de reformas realizadas por Siam en el edificio de Tucumán y Florida (carpeta naranja)

8. Heladeras: lista de precios 1941-1942 (carpeta celeste 2)

Colección 1.3 (selección)

Pieza 1.3.7

1. Mercado de Córdoba Siam Di Tella. Resumen de costo de arquitectos.

2. Mercado Córdoba Siam. Resumen de costo.

3. Mercado Siam Di Tella Ltda.

4. Comprobante del mercado Córdoba del N°151 al 307.

5. Compañía Alemana-transatlántica de electricidad. 1919.

6. Revista Sin Costura Nº 12, nota especial ¿cómo se defiende a la industria nacional? mayo-junio de 1959 (libro).

7. Estudio general sobre aumento de sueldos y salarios y participación en los beneficios del comercio e industria de 1943.

8. Carpetas de Siam Di Tella con cartas de 1930.

Pieza 1.3.8

En la etiqueta figura la siguiente referencia sobre el contenido de esta colección: "Trabajos varios a cargo del Dr. Julio Gutiérrez". El Dr Julio Gutiérrez fue uno de los representantes legales de la firma Siam (fines de los 40 y principios de los 50). En esta colección es posible encontrar abundante documentación sobre asuntos de litigios y reclamos de otras firmas y algunos convenios firmados con los trabajadores de la Siam.

También podemos encontrar varios números de la publicación Noticiero Siam, revista editada por la empresa y de circulación entre los empleados y obreros de la firma. En esta colección se hallan cuatro números de la revista (detalle en fotocopia archivo).

Colección 1.3 (selección)

Pieza 1.3.16

El material de esta colección se refiere a:

– Datos sobre una calera llamada Avellaneda S.A fundada en 1919 (1933).

– Fotos pertenecientes a una proveduría llamada Alem.

– Inventario sobre la Sociedad Anónima Metalúrgica Argentina Carpinetti, mayo de 1936.

Hasta el momento no fue posible establecer alguna relación entre la firma Siam y estos materiales.

Podría suponerse que estas empresas y sociedades pertenecerían al patrimonio de la empresa o del propio Torcuato Di Tella, pero eso no puede concluirse de lo analizado en estos archivos.

Colección 1.3 (selección)

Pieza 1.3.17

– Estadística de Siam. Cartas de agosto de 1943. Encuestas para la vivienda del personal de Siam y cuestionarios a ingenieros.

– Cartas a José Felis de 1944 de T. Di Tella.

– Cámara de comercio de Santiago. Consejo Nacional de Comercio Exterior de 1945.

– Instituto para la Reconstrucción Industrial. Cartas de 1946.

– Carta del profesor Umberto Pominio de 1946.

– Report N° 2, 1943, Activities of agencies research and posture flaming. The material bring up to rate activities.

– Interamerican development commision de fomento interamericano. Organización de la comisión de 1940.

– Memorándum dirigido por la comisión de fomento interamericano a las comisiones nacionales de América Latina. Introducción de 1943.

Pieza 1.8.1

En esta caja se encuentran libros y artículos de interés personal de Torcuato Di Tella. No hay ninguna referencia de donde proceden estos libros. Debieran ser según expresa el criterio de las colecciones “Archivo Siam” obsequios o lecturas particulares de Di Tella pero entregados en el marco de la empresa. La mayoría de los libros pertenecen la década del 30 y principios de los 40. Casi todos poseen dedicatoria dirigida a Torcuato Di Tella.

Algunos de los libros son los siguientes:

– Carlos Desmarás, Tiempo libre de los trabajadores. Vacaciones y centros de descanso (1942).

– Dott, Nico Piva, Acciai nossi dabili (1933).

– Materia primas y equipos para la industria argentina (1944).

– La ley de electricidad (1943).

– Levin, David, El petróleo y la industria argentina en la posguerra, entre otros.

Colección 1.8 (fragmento)

Pieza 1.8.1 (segunda parte)

En esta caja se encuentran más libros y artículos referidos a temáticas de asistencia social y laboral:

– Trabajos sobre higiene y salud industrial (varios).

– Amparo y pensión social (1942).

– Cuadernos sobre política antifascista (1944).

– Sobre la Argentina futura de Jacques (1942).

– Seguridad social en la Argentina.

Colección 1.3 (fragmento)

1.3.1 (primera parte, folletos)

– Censo industrial 1935.

– Sesiones ordinarias Cámara de Diputados 1972.

– Suplemento al orden del salario mínimo y creación de la comisión nacional de salarios.

– Ministerio de Hacienda de la Nación: “Los procesos de cambio. Premios a la importación (1935)”.

– Boletín de la Dirección General de Aduanas (1938).

– Boletín minero Sociedad Nacional de Minería (1939).

– Encuentro continental sobre el control de la inflación y su incidencia en el

costo de vida (1944).

– Boletín de informaciones petrolíferas.

– Agricultura chilena de posguerra.

– Estadística chilena (1936).

– Presente y futuro de los Ferrocarriles Argentinos por John Monteagu Eddy (1944).

– Revista de Ciencias Económicas.

– C. Saavedra Lamas: La Unidad Económica de América.

– Relaciones bilaterales Argentina-Estados Unidos de J. Solari.

– The Beveridge Plan and the Italian Legislation on Social Security by Georgio Taglia Cozzo.

– Los petroleros argentinos y sus posibilidades industriales, A. Zanetta (1935).

Colección 1.3

1.3.1 segunda parte (folletos)

– El problema de las jubilaciones.

– Il problema politico italiano e lo spirito del partido de “azione”.

– Unión Industrial Argentina: la industria argentina y la franquicia aduanera, Buenos Aires 1935.

– Comisión Investigadora de Actividades Antiargentinas. Despacho e informe.

– Le origini del partido de azione.

– Sesiones ordinarias 1942. Orden del día.

– Comisión Investigadora de Actividades Antiargentinas (1942) (Cámara de Diputadas de la Nación) Varios tomos.

Los folletos que contiene esta colección fueron enviados a la empresa Siam durante diferentes períodos. No se especifica la fecha de las entregas ni su procedencia.

Colección 1.6 (fragmento)

1.6.1

– Balances generales desde 1947 hasta 1967.

– Informaciones producidas de acuerdo a requerimiento formulado por el doctor Pedro Pascual Negro y respuesta analítica. 1970.

– Libro de presentación de la Siam (en inglés con fotos e información sobre la composición de las empresas que forman parte de la compañía).

– 1.6.20 Asamblea General Extraordinaria 14-7-70 (fotocopia).

– Capital, Compañía de Seguros. Memoria y balance 1969 (no queda clara la relación de este material con la empresa Siam).

1. En este análisis sobre la clasificación de los Archivos Siam Di Tella seguimos a Silvia Schenkolewski-Kroll, Primera organización de fuentes en la historia de

las empresas argentinas, Universidad de Bar-Ilan, s/f.

2. En Schenkolewski-Kroll, p. 5.

Documentos

Estatuto de Siam Di Tella 1952 (fragmento)

SIAM. SOCIEDAD INDUSTRIAL AMERICANA MAQUINARIAS DI TELLA LTDA. FUNDADA EN 1910

ESTATUTOS

Texto ordenado. Año 1952.

Estatutos originales aprobados por el Superior Gobierno de la Nación el 14 de noviembre de 1927.

Inscripto en el Registro Público de Comercio el 8 de febrero de 1928.

CAPÍTULO PRIMERO

Artículo I. Se constituye una Sociedad con el carácter de anónima denominada "SIAM" SOCIEDAD INDUSTRIAL AMERICANA MAQUINARIAS –DI TELLA LTDA.– con los objetos siguientes: construcción, fabricación, adquisición, transformación y venta de maquinarias en general; importación y exportación de las mismas; importación t exportación de productos, mercaderías, frutos en general, y de cualquier naturaleza; representación y comisión de terceros; explotación de mercados, frigoríficos y toda negociación, comercio o industria vinculados a los objetos especificados en forma enunciativa. Para realizar sus fines la Sociedad puede ejecutar toda clase de hechos y actos jurídicos de cualquier naturaleza y jurisdicción, relacionados directamente o indirectamente y de cualquier modo que sea, con los objetos sociales.

Art. II.- La Sociedad tendrá una duración de noventa y nueve años contados desde la aprobación de estos Estatutos. Será su domicilio legal la Ciudad de Buenos Aires, pero el Directorio podrá en cualquier tiempo resolver la apertura de agencias o sucursales en cualquier otro punto de la República Argentina o en el extranjero. […]

Empresas del grupo Siam Di Tella

SIAR S.A.

SIAS S.A.

SIAT S.A.

SIAF S.A.

Brousson S.A.

Carma S.A.

Metalúrgica Bahía Blanca S.A.

SIAM Di Tella Automotores S.A.

Siambretta S.A.

División Camiones Pesados y Ómnibus

SIAM Di Tella Eletromecánica S.A.

Electrodoméstica (Talleres Avellaneda)

Tem-Lucas S.A.

Alambrica S.A.

SIAM Di Tella Siderúrgica S.A.

SIAM Di Tella S.A. (Chile)

SIAM Torcuato Di Tella S.A. (Brasil)

SIAM Torcuato Di Tella S.A. (Uruguay)

SIAM DI TELLA LTDA.

Molinedo 1600, Avellaneda (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio de actividades: 1910.

Superficie cubierta: 1.053.235 sq. ft.

Personal empleado: 4643.

Productos: refrigeradores eléctricos de gas y kerosene y lavarropas.

Ventas (m US$): 1957 (13,5), 1958 (21), 1959 (22,7), 1960 (28,8), 1961 (49,2).

Inmuebles: 13,78.

SIAM DI TELLA AUTOMOTORES S.A.

Charcas 4200, Monte Chingolo (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1959.

Superficie cubierta: 601.002 sq. ft.

Personal empleado: 2.279.

Productos: automóviles, pick-ups.

Ventas (m US$): 1960 (14,4), 1961 (52,8).

Inmuebles: 14,97.

SIAM DI TELLA AUTOMOTORES S.A.

Heavy Trucos and Busses. Berazategui (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1962.

Superficie cubierta: 134.551 sq. ft.

Productos: ensamblaje y fabricación progresiva de camiones y autobuses.

SIAM DI TELLA ELECTROMECÁNICA S. A.

Avenida Derqui 1868, San Justo (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1960

Superficie cubierta: 715.059 sq. ft.

Personal empleado: 1028.

Productos: equipamiento eléctrico pesado para las locomotoras diésel, alternadores, transformadores, motores eléctricos, equipos de bombeo de petróleo; condensadores.

Ventas (m US$): 1961 (3,61).

Inmuebles: 8,20.

SIAMBRETTA S. A.

Sarratea 2800, Valentín Alsina (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1954.

Superficie cubierta: 375.505 sq. ft.

Personal empleado: 605.

Productos: motor scooters y furgonetas.

Ventas (m US$): 1957 (1,32), 1958 (2,37), 1959 (4,81), 1960 (9,20), 1961 (12,03).

Inmuebles: 2,35.

SIAT S.A.

Guatemala 3400, Valentín Alsina (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1947.

Superficie cubierta: 391.889 sq. ft.

Personal empleado: 1031.

Productos: tubería de acero de gran diámetro para gasoductos y oleoductos, cilindros de acero para gas envasado.

Ventas (mUS$): 1957 (2,40), 1958 (4,46), 1959 (3,90), 1960 (6,66), 1961 (7,80).

Inmuebles: 8,12.

SIAF S.A.

Las Piedras y Chilavert, Monte Chingolo (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1958.

Superficie cubierta: 220.294 sq. ft.

Personal empleado: 830

Productos: fundición de acero, hierro, no ferrosos y a presión.

Ventas (m US$): 1959 (1,32), 1960 (2,60), 1961 (3,61).

Inmuebles: 2,90.

SIAR S.A.

General Viamonte 3700, Villa Diamante (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1959.

Superficie cubierta: 354.300 sq. ft.

Personal empleado: 681.

Productos: refrigeradores comerciales, equipos de helado, vitrinas y aires acondicionados.

Ventas (m US$): 1960 (2,10), 1961 (4,11).

Inmuebles: 3,01.

SIAS S.A.

Avenida Alcorta 2601, Buenos Aires

Fecha de inicio: 1931.

Superficie cubierta: 163.945 sq. ft.

Personal empleado: 349.

Productos: servicio de reparación y fabricación de piezas de repuesto para Siam y Asociados.

Ventas (m US$): 1957 (1,30), 1958 (1,12), 1959 (1,04), 1960 (2,20), 1961 (2,46).

Inmuebles: 0,85.

ALÁMBRICA S.A.

Santamarina y Herrera, Morón (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1950.

Superficie cubierta: 72.453 sq. ft.

Personal empleado: 242.

Productos: cable de cobre, alambre o esmaltado y recubierto.

Ventas (m US$): 1957 (0,66), 1958 (0,99), 1959 (1,47), 1960 (1,39), 1961 (2,3).

Inmuebles: 0,71.

METALÚRGICA BAHÍA BLANCA S.A.

Calle 18 de Julio s/n., Bahía Blanca (provincia de Buenos Aires)

Fecha de inicio: 1955.

Superficie cubierta: 159.857 sq. ft.

Personal empleado: 348.

Productos: maquinaria de panadería y fideos, bombas de petróleo y agua, fundición de acero y no ferrososo.

Ventas (m US$): 1957 (0,16), 1958 (0,25), 1959 (0,28), 1960 (0,73), 1961 (1,03).

Inmuebles: 0,92.

TALLERES BROUSSON S.A.

Estomba 2836, Buenos Aires

Fecha de inicio: 1943.

Superficie cubierta: 228.306 sq. ft.

Personal empleado: 521.

Productos: plancha eléctrica plana, aspiradoras para pulir pisos, ventiladores eléctricos y controles de válvulas, reguladores de voltaje, carburadores, parabrisas, limpiaparabrisas, calefactores e instrumentos para automóviles, fabricación de troqueles, plantillas y accesorios.

Ventas (m US$): 1958 (0,33), 1959 (0, 64), 1960 (1,24), 1961 (2,33).

Inmuebles: 1,52.

PERDRIEL S.A.

Perdriel 1859, Buenos Aires

Fecha de inicio: 1958.

Superficie cubierta: 82.546 sq. ft.

Personal empleado: 313.

Productos: negocio de herramientas, fabricación de troqueles, matrices para cortar, plantillas y accesorios, herramientas de calibres, máquinas herramienta.

Ventas (m US$): 1958 (0,05), 1959 (0,90), 1960 (1,31), 1961 (1,60).

Inmuebles: 2,20.

SIAM TORCUATO DI TELLA S.A.

Avenida Uruguay 1124, Montevideo, Uruguay

Superficie cubierta: 116.129 sq. ft.

Personal empleado: 270.

Productos: refrigeradores eléctricos, a gas y a kerosene. Refrigeración comercial, máquinas de panadería y fideos.

Ventas (m US$): 1961 (1,50).

Inmuebles: 0,83.

SIAM TORCUATO DI TELLA S.A.

Rua do Bosque 459, San Pablo, Brasil

Superficie cubierta: 172.043 sq. ft.

Personal empleado: 346.

Productos: máquinas de panadería, línea completa de refrigeradores y cámaras de refrigeración para la supermercados, lavado de automóviles y equipo de montacargas.

Ventas (m US$): 1961 (1,4).

Inmuebles: 0,17.

SIAM DI TELLA S.A.

Matías Cousiño 54 y 64, Santiago de Chile, Chile

Superficie cubierta: 198.924 sq. ft.

Personal empleado: 315.

Productos: máquinas de panadería, producción de refrigeradores domésticos y comerciales, unidades de cocción eléctricas y a gas, motores eléctricos.

Ventas (m US$): 1961 (1,15).

Inmuebles: 0,73.

Personal empleado

Empresa	Cantidad de empleados
SIAM DI TELLA LTDA.	4.643
SIAM DI TELLA AUTOMOTORES S.A.	2.279
SIAM DI TELLA ELECTROMECÁNICA S.A.	1.028
SIAT S.A.	1.031
SIAF S.A.	830
SIAR S.A.	681
SIAMBRETTA S.A.	605
BROUSSON S.A.	521
METALÚRGICA BAHÍA BLANCA S.A.	348
SIAS S.A.	349
ALÁMBRICA S.A.	242
TALLERES PERDRIEL S.A.	313
ADMINISTRATION AND SALES	2.755
SIAM TORCUATO DI TELLA (Uruguay)	270
SIAM DI TELLA (Chile)	315
SIAM TORCUATO DI TELLA (Brasil)	346
Total	16.556

Inversiones en inmuebles

Empresa	Inversiones en millones de US
SIAM DI TELLA LTDA.	13,78
SIAS S.A.	0,85
SIAM DI TELLA AUTOMOTORES S.A.	14,97
BROUSSON S.A.	1,52
CARMA S.A.	0,15
PERDRIEL S.A.	2,20
SIAM DI TELLA ELECTROMECANICA S.A.	8,20
SIAF S.A.	2,90
SIAMBRETTA S.A.	2,35
SIAR S.A.	3,01
ALAMBRICA S.A.	0,71
METALÚRGICA BAHÍA BLANCA S.A.	0,92
SIAT S.A.	8,12
Total	59,68

CUADRO DE VENTAS DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS (millones de US$)[1]

Empresa	1957	1958	1959	1960	1961
SIAM DI TELLA LTD	13,48	21,07	22,68	28,77	49,22
SIAM DI TELLA AUTOMOTORES S.A.	–	–	–	14,35	52,75
SIAS S.A.	1,30	1,12	1,04	2,20	2,46
BROUSSON S.A.	–	0,33	0,64	1,24	2,33
CARMA S.A.	3,60	5,86	5,90	10,74	9,70
INVERCO S.A.	–	–	–	0,03	0,35
MUNRO S.A.	–	–	1,00	1,35	2,22
PERDRIEL S.A.	–	0,05	0,90	1,31	1,60
SIAM DI TELLA ELEC- TROMECÁNICA S.A.	–	–	–	–	3,61
SIAF S.A.	–	–	1,32	2,60	3,61
SIAMBRETTA S.A.	1,32	2,37	4,81	9,20	12,03
SIAT S.A.	2,40	4,46	3,90	6,66	7,80
SIAR S.A.	–	–	–	2,10	4,11
METALÚRGICA BAHÍA BLANCA S.A.	0,16	0,25	0,28	0,73	1,03
ALÁMBRICA S.A.	0,66	0,99	1,47	1,39	2,30

1. Los números de las ventas corresponden al balance de la empresa cerrado durante el año indicado en cada columna.

Licencias o firmas representadas

– Bélgica: Cockerill Ougrée (diesel electric locomotives).

– Alemania: Pleuger Unterwasserpumpen G.M.B.H. (centrifugal pumps).

– Gran Bretaña: A.E.C. (ACLO) (motor lorries), Armstrongs Patents Company Limited (shock-absorbers), Associated Engineering Limited (pistons and components), Automotive Products Company Ltd. (tie-rods), Baker Perkins Ltd. (bakery machinery), British Motor Corporation (motor cars), CAM Gear Ltd. (steering), Girling Ltd. (brakes), C.A.V. Ltd. (injection pumps), Hoover Limited (washing machines), John I. Thornycroft E Co. Ltd. (ship building), Joseph Lucas Industries (automotive electrical equipment), Smiths Motor Accesories Ltd. (automotive instruments), Wayne Tank and Pump Co. Ltd. (petrol pumps, etc.).

– Holanda: Heemaf N.V. (generators for locomotives).

– Italia: Carpigiani Machine Automatiche S. p. A. (ice cream makers),_ E. Filso Magneti S. p. A. (magneto for motor scooters), Ercole Marelli (electric fans, alternators, transformers, electric parts for diesel locomotives), Innocenti S. p. A. (motor scooters).

– Suecia: Elektrolux (refrigerators, floor-polisher).

– Estados Unidos: Baldwin Lima Hamilton Corporation (diesel electric locomotives), Herwitt Rubber Co. (rubber hose), Schramm Inc. (air compressors), St. Louis Car Co. (tram-cars, subway-cars, trolley-busses), The Wayne Pump Company (motor service stations), nited Engineering and Foundry Co. (metalurgical machinery), Westinghouse Electric International Co. (electrical appliances and machinery), Westinghouse Air Brake Co. (air brakes), White

Motor Co. (diesel engines).

Prospecto

1

S.I.A.M.

SOCIEDAD INDUSTRIAL AMERICANA MAQUINARIAS

DI TELLA LTDA.

AVENIDA DE MAYO 1302 – CAPITAL FEDERAL

▪

Ofrecimiento Público

de

M$N. 12.000.000. – Valor Nominal

(120.000 ACCIONES AL PORTADOR DE m$n 100. – CADA UNA)

en

ACCIONES PREFERIDAS

5 %

ACUMULATIVO

▪

TIENEN PRIMERA PREFERENCIA, "PARI PASSU", CON LOS v$n 4.300.000. – DE ACCIONES PREFERIDAS DE 6% ACUMULATIVO Y v$n 7.500.000. – DE ACCIONES PREFERIDAS DE 5½ % ACUMULATIVO, EN CUANTO A

DERECHO A DIVIDENDOS EN LA DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES, Y TAMBIEN EN CUANTO A DERECHO A DEVOLUCION DE CAPITAL EN CASO DE LIQUIDACION.

▪

LA SOCIEDAD NO TIENE DEBENTURES EN CIRCULACION NI DEUDAS HIPOTECARIAS, Y TANTO SUS TERRENOS COMO SUS EDIFICIOS SE ENCUENTRAN LIBRES DE TODO GRAVAMEN.

▪

Rescatables, a opción de la Compañía, total o parcialmente, en cualquier fecha a partir del 1º de Enero de 1952, con un preaviso de 90 días, a m$n 110. – por acción, más dividendos corridos.

▪

El promedio de las utilidades ajustadas de los últimos tres ejercicios financieros de la Sociedad (según han sido determinadas por los señores Deloitte, Plender, Griffiths & Co., sobre la base indicada en el informe de dichos señores insertado en este prospecto) ha sido suficiente para cubrir 3,5 veces los dividendos sobre estas Acciones Preferidas de 5% Acumulativo y sobre las Acciones Preferidas de 5½% Acumulativo y las Acciones Preferidas de 6% Acumulativo.

▪

Tendrán derecho a dividendo desde el 1º de Mayo de 1947. El dividendo de m$n 2.50 por acción, correspondiente a los primeros seis meses del ejercicio financiero que terminará el 30 de Abril de 1948, se pagará el 1º de Diciembre de 1947. El dividendo final de m$n 2.50 por acción se pagará una vez aprobada la distribución de las utilidades líquidas y realizadas por la Asamblea General Ordinaria. Posteriormente, los dividendos serán pagaderos semestralmente el 28 de Febrero y el 31 de Agosto de cada año, siempre que existan utilidades líquidas y realizadas comprobadas por Balance practicado en forma legal.

▪

Oportunamente se darán a la publicidad la fecha y condiciones para el ofrecimiento público de estas Acciones Preferidas de 5% Acumulativo.

▪

Prospecto que, en cumplimiento del Artículo 6º, inciso d) del Decreto-Ley Nº15.353/46, corresponde publicar por las entidades emisoras, a fin de que el público inversor tenga conocimiento de su situación económico-financiera y perspectivas.

La opinión favorable de la Comisión de Valores solo significa que la operación es oportuna en vista de la situación del mercado y que se consideran satisfactorias las informaciones recogidas en cuanto a la situación económico-financiera de la empresa emisora.

▪

La cotización de estas Acciones Preferidas de 5% Acumulativo ha sido acordada por la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

* * *

CIMA- Compañía Industrial y Mercantil Americana S.A.F.

Crédito Mobiliario y Financiero Bracht S.A.

ARGENTARIA S.A. de Finanzas

Abril de 1947.

S.I.A.M.

SOCIEDAD INDUSTRIAL AMERICANA MAQUINARIAS

DI TELLA LTDA.

AVENIDA DE MAYO 1302 – CAPITAL FEDERAL

ANTECEDENTES

Fecha de autorización del Poder Ejecutivo Nacional:

14 de noviembre de 1927.

Inscripción en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de Buenos Aires:

8 de febrero de 1928.

Modificaciones a los Estatutos:

Aprobadas por el Poder Ejecutivo Nacional: 2 de Octubre de 1928, 28 de Octubre de 1929, 20 de Diciembre de 1933, 18 de Octubre de 1937, 10 de Septiembre de 1941, 16 de Agosto de 1944 y 17 de Octubre de 1946.

Inscriptas en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de Buenos Aires: 26 de Diciembre de 1928, 28 de Abril de 1930, 10 de Abril de 1934, 24 de Diciembre de 1937, 30 de Octubre de 1941, 6 de Abril de 1945 y 27 de Diciembre de 1946.

Capital:

El capital autorizado de la Sociedad es de m$n 60.000.000.-, de los cuales se hallan totalmente suscriptos e integrados m$n 35.200.000.-; las acciones aún no emitidas podrán ser preferidas, ordinarias o diferidas y se emitirán en una o más series, en la oportunidad, forma y condiciones que determine el Directorio. Actualmente el capital suscripto y realizado está distribuido como sigue:

Clase de Acciones	Suscripto	Realizado
	(En v$n.)	
Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo	4.300.000.-	4.300.000.-
Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo	7.500.000.-	7.500.000.-
Acciones Ordinarias	23.400.000.-	23.400.000.-
	35.200.000.-	35.200.000.-

El capital autorizado fue elevado de v$n. 30.000.000.- a s$n. 60.000.000.-, en virtud de la resolución de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 31 de Agosto de 1946, siendo la correspondiente reforma de los Estatutos de la Sociedad aprobada por el Poder Ejecutivo Nacional el 17 de Octubre de 1946, e inscripta en el Registro Público de Comercio el 27 de Diciembre de 1946.

La Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 31 de Agosto de 1946 aprobó la capitalización de reservas facultativas mediante la emisión de v$n. 11.700.000.- en Acciones Ordinarias liberadas, con derecho a dividendo desde el 1º de Mayo de 1946, recibiendo los tenedores de las Acciones Ordinarias una Acción Ordinaria por cada una que poseían.

La Sociedad se propone efectuar una nueva emisión de v$n. 12.000.000.- en Acciones Preferidas de 5 % Acumulativo, en la forma y condiciones que se describen más adelante, la que una vez suscripta e integrada elevará el capital realizado a m$n. 47.200.000.-.

Características esenciales de las acciones en circulación:

Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo:

Son al portador de v$n. 100.-, cada una. Tienen primera preferencia "pari passu" con las del 5½ % Acumulativo en cuanto a dividendos en la distribución de las utilidades, y también en cuanto a devolución de capital en caso de liquidación. Son rescatables, a opción de la Compañía, total o parcialmente, en cualquier fecha a partir del 1º de Enero de 1946, con un preaviso de 90 días, a m$n. 110.- por acción, más dividendos corridos. No tienen derecho a voto, salvo el caso en que los dividendos pactados o parte de ellos quedaran impagos por más de un año, en cuyo caso, cada dos Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo dan derecho a un voto. Los dividendos son pagaderos semestralmente el 28 de Febrero y el 31 de Agosto de cada año.

Sin perjuicio de otros compromisos que haya contraído o contraiga con motivo de otras emisiones, la Compañía podrá emitir debentures con o sin garantía y también acciones preferidas de igual preferencia que estas Acciones Preferidas

de 6 % Acumulativo, siempre que las utilidades líquidas y realizadas correspondientes a cada uno de los dos ejercicios anteriores, excedan dos veces el total de los intereses y dividendos sobre los referidos debentures, sobre estas Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo y sobre las otras acciones preferidas de igual preferencia, cuya emisión se ha previsto, que estuvieren entonces en circulación. La Compañía no podrá emitir acciones preferidas de mejor preferencia que estas Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo mientras ellas se encuentren en circulación.

Si en Asamblea General Ordinaria o Extraordinaria se resolviera cualquier modificación de las condiciones de preferencia, garantías o dividendo de las presentes Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo, los tenedores de las mismas que no quisieran continuar como accionistas bajo las nuevas condiciones establecidas, tendrán derecho a retirarse de la Sociedad en cualquier momento dentro de un mes posterior a la realización de la Asamblea en la cual fueron votadas las modificaciones de referencia, percibiendo en este caso, dentro de los tres meses de haber pedido el reembolso, su capital integrado con una bonificación adicional de 10 % más los dividendos estipulados atrasados y corridos.

Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo:

Son al portador de v$n. 100.-, cada una. Tienen primera preferencia “pari passu” con las del 6 % Acumulativo en cuanto a dividendos en la distribución de las utilidades, y también en cuanto a devolución de capital en caso de liquidación. Son rescatables, a opción de la Compañía, total o parcialmente, en cualquier fecha a partir del 1º de Enero de 1948, con un preaviso de 90 días, a m$n. 110.- por acción, más dividendos corridos. No tienen derecho a voto, salvo el caso en que los dividendos pactados o parte de ellos quedaran impagos por más de un año, en cuyo caso, cada dos Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo confieren derecho a un voto. Los dividendos son pagaderos semestralmente el 28 de Febrero y el 31 de Agosto de cada año.

Sin perjuicio de otros compromisos que haya contraiga con motivo de otras emisiones, la Compañía podrá emitir debentures, con o sin garantía, y también acciones preferidas de igual preferencia que estas Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo, siempre que las utilidades líquidas y realizadas correspondientes a

cada uno de los dos ejercicios anteriores, excedan dos veces el total de los intereses y dividendos sobre los referidos debentures, sobre estas Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo y sobre las otras acciones preferidas de igual preferencia que estuvieren entonces en circulación. La Compañía no podrá emitir acciones preferidas de mejor grado de preferencia que estas Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo.

Si en Asamblea General Ordinaria o Extraordinaria se resolviera cualquier modificación de las condiciones de preferencia, garantías o dividendo de las presentes Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo, los tenedores de las mismas que no quisieran continuar como accionistas bajo las nuevas condiciones establecidas, tendrán derecho a retirarse de la Sociedad en cualquier momento dentro de un mes posterior a la realización de la Asamblea en la cual fueron votadas las modificaciones de referencia, percibiendo en este caso, dentro de los tres meses de haber pedido el reembolso, su capital integrado con una bonificación adicional de 10 % más los dividendos estipulados atrasados y corridos.

Acciones Ordinarias:

Son al portador de v$n. 100.-, cada una. Las características de estas acciones son uniformes. Cada Acción Ordinaria da derecho a un voto. En caso de disolución tienen prioridad sobre estas acciones, en cuanto a devolución de capital, únicamente las acciones preferidas; luego de reintegrado el capital a las acciones preferidas, ordinarias y diferidas, el remanente, si lo hubiera, se distribuirá íntegramente entre las acciones ordinarias.

DIRECTORIO

El Directorio de la Sociedad está compuesto en la siguiente forma:

Presidente	Ing. Torcuato Di Tella
Director-Gerente	Sr. Guido Clutterbuck

* * *

Síndico Titular	Sr. Alejandro M. Drysdale
Síndico Suplente	Sr. Arturo H. Beckett

HISTORIA DE LA SOCIEDAD

La Compañía inició sus actividades en el año 1910, bajo el rubro “Allegrucci Hnos. y Di Tella”, contando con un capital de m$n. 10.000.- y teniendo sus talleres en la calle Rioja Nº 121 de la Capital Federal. Al retirarse uno de los hermanos Allegrucci, la firma se transformó en “Allegrucci y Di Tella”, según escritura del 10 de Agosto de 1915, con un capital de m$n. 100.000.- y se trasladó a la calle Córdoba 2850 de la Capital Federal. En Octubre de 1923 se retiró el señor Guido Allegrucci, y el socio señor Torcuato Di Tella se hizo cargo del negocio, siendo el capital de la nueva firma “Torcuato Di Tella” m$n. 451.964.-. Posteriormente, esta firma adquirió los terrenos de las calles Córdoba 2850 y Juan Jaurés 968, donde levantó sus propios talleres. El desarrollo del negocio hizo pensar en una nueva ubicación, y en 1927 se compró un terreno en Avellaneda, donde se empezó la construcción de la actual planta industrial. En el transcurso del ejercicio terminado el 31 de Julio de 1930, se terminó el traslado de las maquinarias, como también la construcción de los edificios de la administración y las secciones de mecánica y calderería. Subsiguientemente, fueron construídos otros edificios, incluyendo uno para la fabricación de heladeras, otro para refrigeración comercial y una fundición. La propiedad de la calle Córdoba fue vendida a principios del año 1939.

Al convertirse en Sociedad Anónima en Noviembre de 1927, la Compañía tenía un capital integrado de m$n. 5.000.000.-, el cual fue aumentado gradualmente a m$n. 6.000.000.- en 1933, capital con que operó hasta Enero de 1940, cuando se emitieron m$n. 3.000.000.- en Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo con Participación Adicional y m$n. 500.000.- en Acciones Ordinarias. Del producido de las primeras, se utilizaron m$n. 500.000.- para retirar el total en circulación de las antiguas Acciones Preferidas de 8 % No-Acumulativo, que ascendía a m$n. 500.000.-; el saldo de m$n. 2.500.000.- fue ofrecido en el mercado local y ampliamente cubierto en pocas horas. En Abril de 1941 la Compañía emitió m$n. 2.000.000.- de Acciones Ordinarias y m$n. 1.000.000.- de Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo con Participación Adicional para hacer frente al aumento de sus actividades, como consecuencia de la incorporación de nuevos renglones derivados del convenio con la Westinghouse Electric International Company. En Octubre de 1941 se efectuó una emisión de m$n. 4.000.000.- de

Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo, Serie B, y solamente fue posible adjudicar el 11 % del importe suscripto.

En Mayo de 1943 la Sociedad llamó a rescate, a 110 % más dividendos corridos, los m$n. 4.000.000.- de Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo con Participación Adicional, y ofreció en conversión m$n. 4.000.000.- de Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo, emitidas de acuerdo con resolución del Directorio de fecha 21 de Abril de 1943. Un porcentaje elevado de las Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo con Participación Adicional fue convertido y únicamente pudo atribuirse el 1,25 % de las suscripciones en efectivo para las Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo. Asimismo, el Directorio autorizó la emisión de m$n. 1.000.000.-, valor nominal, en Acciones Ordinarias para hacer frente a las suscripciones bajo la opción otorgada a los tenedores de las Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo, Serie B, de comprar una Acción Ordinaria al precio de m$n. 200.- por acción, por cada dos Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo, Serie B; esta emisión fue totalmente suscripta e integrada en Octubre de 1943. Con fecha 1º de Septiembre de 1943, el Directorio de la Sociedad resolvió aumentar el capital autorizado a m$n. 20.000.000.- y emiti–(a) m$n. 2.000.000.- de Acciones Ordinarias en pago del dividendo total de 25 % sobre las Acciones Ordinarias para el ejercicio terminado el 30 de Abril de 1943; (b) m$n. 700.000.-. de Acciones Ordinarias con motivo de las suscripciones de los tenedores de las Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo, Serie B, bajo la opción arriba mencionada; y (c) m$n. 300.000.- de Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo. El producido de la emisión de estas acciones fue destinado a reducir el pasivo exigible de la Sociedad.

El capital autorizado fue elevado de m$n. 20.000.000.- a m$n. 30.000.000.-, en virtud de una resolución de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 6 de Mayo de 1944. En Mayo de 1945 la Sociedad, por resolución del Directorio de fecha 25 de Abril de 1945, hizo un ofrecimiento público de m$n. 3.500.000.- en Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo, debiéndose realizar un prorrateo de 8½ % del importe suscripto. Simultáneamente, se procedió al rescate y canje de los v$n. 4.000.000.- de Acciones Preferidas de 7 % Acumulativo, Serie B, por Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo; el resultado del canje fue muy satisfactorio, pues lo aceptaron el 96 % de los tenedores.

ACTIVIDADES ACTUALES

La Sociedad se dedica a la fabricación, importación y venta de máquinas en general. Los más importantes ramos explotados son los siguientes: máquinas eléctricas, bombas para agua, transformadores, equipos para bombeo de petróleo, refrigeración comercial, refrigeración doméstica, equipos para estaciones de servicios, surtidores y tanques para nafta, máquinas para panaderías y fideerías, máquinas lavarropas, ventiladores y artículos eléctricos para el hogar y trabajos en general de fundición, taller mecánico y calderería.

En los últimos años la fábrica ha trabajado a plena capacidad y no ha podido aumentar más las ventas solo porque no contaba con las maquinarias necesarias. Desde que ha terminado la guerra ha empezado a actuar su plan de modernización y sustitución de las máquinas que no están ya adecuadas de acuerdo a los nuevos dictados de la técnica moderna. Para este plan de modernización ha comprado la mayor parte de la maquinaria y ha iniciado nuevas construcciones que abarcarán más de 14.000 m². de superficie cubierta.

Se puede apreciar el creciente desarrollo de las actividades de la Sociedad por el persistente aumento de sus ventas que señalan las siguientes cifras:

PERIODO	Importe de las ventas brutas
Ejercicio terminado 31-7-1936	m$n. 5.344.517.-
Ejercicio terminado 31-7-1937	m$n. 7.903.503.-
Ejercicio terminado 30-4-1938 (9 meses)	m$n. 8.669.302.-
Ejercicio terminado 30-4-1939	m$n. 12.447.967.-
Ejercicio terminado 30-4-1940	m$n. 14.963.528.-
Ejercicio terminado 30-4-1941	m$n. 16.450.254.-
Ejercicio terminado 30-4-1942	m$n. 20.758.759.-
Ejercicio terminado 30-4-1943	m$n. 20.978.136.-
Ejercicio terminado 30-4-1944	m$n. 23.433.961.-
Ejercicio terminado 30-4-1945	m$n. 28.838.863.-
Ejercicio terminado 30-4-1946	m$n. 29.233.763.-

La compañía es propietaria de numerosas marcas y patentes de considerable valor, las que figuran en sus balances con un valor de m$n. 1.-. A principios de 1941, S.I.A.M. firmó un convenio con la Westinghouse Electric International Company por el cual S.I.A.M. tiene asegurada una base técnica con grandes perspectivas para el futuro desarrollo de sus actividades industriales, particularmente en los ramos de motores eléctricos, transformadores, medidores, maquinarias y materiales eléctricos, refrigeración, ventiladores y planchas. También se ha hecho cargo de la venta en este país de varios productos de dicha famosa empresa manufacturera norteamericana. En el ramo de bombas para nafta, tiene un contrato sobre licencias con la Wayne Pump Company, una de las compañías mejor cotizadas en esta especialidad en los Estados Unidos.

La Sociedad tiene vinculaciones con compañías afiliadas en Brasil y Uruguay; al 30 de Abril de 1946 figuran incluídos en el Activo Exigible de S.I.A.M. saldos de cuentas corrientes de la Sociedad Industrial de Machinas Torcuato Di Tella (Brasil) por un importe de $310.224.94 y a la entidad asociada radicada en Uruguay la suma de $527.571.56. Estas compañías desempeñan actividades análogas a las de S.I.A.M. y tales créditos pueden considerarse sólidamente respaldados.

En la actualidad S.I.A.M. dispone de una fábrica en Avellaneda considerada en su género como una de las más completas y modernas de Sud América, la cual le permite fabricar muchas de las máquinas que emplea para la producción de sus diversos artículos.

* * *

Señores Presidente y Directores:

S.I.A.M. Sociedad Industrial Americana Maquinarias Di Tella Ltda.

Hemos cotejado los precedentes resúmenes de los Balances Generales y cuentas

de Ganancias y Pérdidas de la Sociedad correspondientes a cada uno de los ejercicios fenecidos el 30 de abril de 1938 y 1943 a 1946 inclusive, con los libros de la Sociedad, y todos los datos y explicaciones que hemos pedido nos han sido suministrados.

La previsión a cuenta de la responsabilidad de la Sociedad bajo la ley Nº 11.729 cuya previsión no ha variado durante los años 1943 a 1946 inclusive, representa un porcentaje muy reducido del pasivo eventual máximo emergente de dicha ley, pero según lo expuesto en las memorias anuales del Directorio, se mantiene en Reservas Varias un importe aproximadamente suficiente para reforzar la previsión existente. Por consiguiente no se ha cargado a las ganancias de cada ejercicio la previsión anual que hubiera correspondido para hacer frente a dicha responsabilidad, sino únicamente las indemnizaciones abonadas en los ejercicios respectivos.

Sujeta a esta observación, dichos Balances y cuentas de Ganancias y Pérdidas, según nuestro criterio, están redactados en forma que constituye exposición fiel del estado financiero de la Sociedad en las fechas citadas y de los resultados de sus operaciones durante los ejercicios respectivos, de acuerdo con los referidos datos y explicaciones y lo que consta por los libros de la Sociedad.

A los efectos de indicar la tendencia de las ganancias determinadas sobre una base comparativa hemos practicado ciertos ajustes sobre las ganancias según fueron aprobadas por los accionistas, cuyos ajustes, según nuestro criterio, y siempre sujeto a las observaciones que anteceden referentes a la Ley Nº 11.729, dan cifras homogéneas de las ganancias obtenidas por la Sociedad durante dichos ejercicios en la explotación de sus negocios habituales. Presentamos a continuación las cifras de ganancias resultantes de dichos ajustes:

Ejercicio fenecido el 30 de abril de 1938 (9 meses)	$ c/l. 1.558.290.-
Ejercicio fenecido el 30 de abril de 1943	$ c/l. 4.852.054.-
Ejercicio fenecido el 30 de abril de 1944	$ c/l. 4.275.321.-
Ejercicio fenecido el 30 de abril de 1945	$ c/l. 4.044.401.-
Ejercicio fenecido el 30 de abril de 1946	$ c/l. 5.170.344.-

Estas ganancias han sido determinadas después de cargar las amortizaciones del activo fijo, y todos los gastos de explotación y administración, inclusive las remuneraciones de directores desempeñando funciones técnicas y administrativas, pero excluyendo la previsión para la responsabilidad bajo la ley Nº 11.729 referida más arriba, y después de eliminar los cargos en los ejercicios 1938, 1943 y 1944 para aumentar la reserva para existencias cuya reserva fue considerada innecesaria en 1946 por no haberse producido las condiciones previstas al crearla, pero antes de carga–(a) los intereses sobre préstamos bancarios cuyos préstamos han sido cancelados mediante el producido de emisiones de acciones preferidas; (b) los honorarios del Directorio y Síndico aprobados por las respectivas asambleas generales de accionistas y (c) el impuesto a los réditos.

DELOITTE, PLENDER, GRIFFITHS & Co.

Por ALEJANDRO M. DRYSDALE (socio)

Contador Público Nacional

C.P.C.E. Folio 53- Tomo I

Buenos Aires, 9 de diciembre de 1946.

* * *

ACTIVOS NOMINALES Y BIENES REVALUADOS

Nunca se han practicado revaluaciones de los activos.

Según se expresó en el capítulo “Actividades actuales”, la Sociedad ha amortizado totalmente sus activos nominales, figurando en sus libros en m$n. 1.-.

DEUDAS DE LA SOCIEDAD

La Sociedad no ha emitido debentures y no tiene deudas hipotecarias. Nunca ha tenido arreglos celebrados con acreedores.

NUEVA EMISIÓN

Descripción de la nueva emisión.

La emisión actual es por un importe de m$n. 12.000.000.- (doce millones de pesos moneda nacional de curso legal), valor nominal, en Acciones Preferidas de 5 % Acumulativo al portador de m$n. 100.- (cien pesos moneda nacional de curso legal), valor nominal, cada una; y fue autorizada por resolución del Directorio de fecha 20 de Enero de 1947. La suscripción o mera tenencia de estas Acciones Preferidas de 5 % Acumulativo importa el conocimiento y aceptación de los Estatutos de la Sociedad y también de las características, condiciones y derechos de las mismas que se detallan a continuación:

Preferencia.

Las Acciones Preferidas de 5 % Acumulativo tendrán primera preferencia, “pari passu”, con los v$n. 4.300.000.- de Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo y v$n. 7.500.000.- de Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo, en cuanto a derecho a dividendos en la distribución de las utilidades, y también en cuanto a derecho a devolución e capital en caso de liquidación. Las utilidades líquidas y realizadas (después de deducidas las sumas que proponga el Directorio y acepte

la Asamblea por concepto de amortizaciones, depuración de créditos y previsión para operaciones pendientes) se distribuirán en la forma y orden de prioridad siguientes: a) 2 % a Reserva Legal; b) Los dividendos acumulativos sobre las Acciones Preferidas de 5 % Acumulativo, las Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo y las Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo; c) Hasta el 10 % de las utilidades líquidas y realizadas al Directorio y Síndico; la Asamblea General Ordinaria dispondrá la suma a repartirse en calidad de dividendo a las Acciones Ordinarias y el destino del sobrante.

Dividendos.

Las Acciones Preferidas de 5% Acumulativo devengarán un dividendo acumulativo de 5 % anual, sin participación adicional alguna en las utilidades líquidas y realizadas. Tendrán derecho a dividendo desde el 1º de Mayo de 1947. El dividendo de m$n. 2.50 por acción, correspondiente a los primeros seis meses del ejercicio financiero que terminará el 30 de Abril de 1948, se pagará el 1º de Diciembre de 1947; el dividendo final de m$n. 2.50 por acción se pagará una vez aprobada la distribución de las utilidades líquidas y realizadas por la Asamblea General Ordinaria. Posteriormente, los dividendos serán pagaderos semestralmente el 28 de Febrero y el 31 de Agosto de cada año, siempre que existan utilidades líquidas y realizadas comprobadas por Balance practicado en forma legal.

El dividendo de 5 % es acumulativo, es decir, que si en un año las utilidades líquidas y realizadas no llegaran a cubrir el 5 % sobre el valor nominal, será abonado, “pari passu”, con los dividendos sobre las Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo y las Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo (sin interés por el retardo) con las utilidades líquidas y realizadas de los años siguientes, con prelación a cualquier distribución sobre las Acciones Ordinarias. Las reservas facultativas podrán emplearse para pagar o completar el dividendo sobre estas Acciones Preferidas de 5 % Acumulativo en caso de que los beneficios no alcanzaran a cubrirlo.

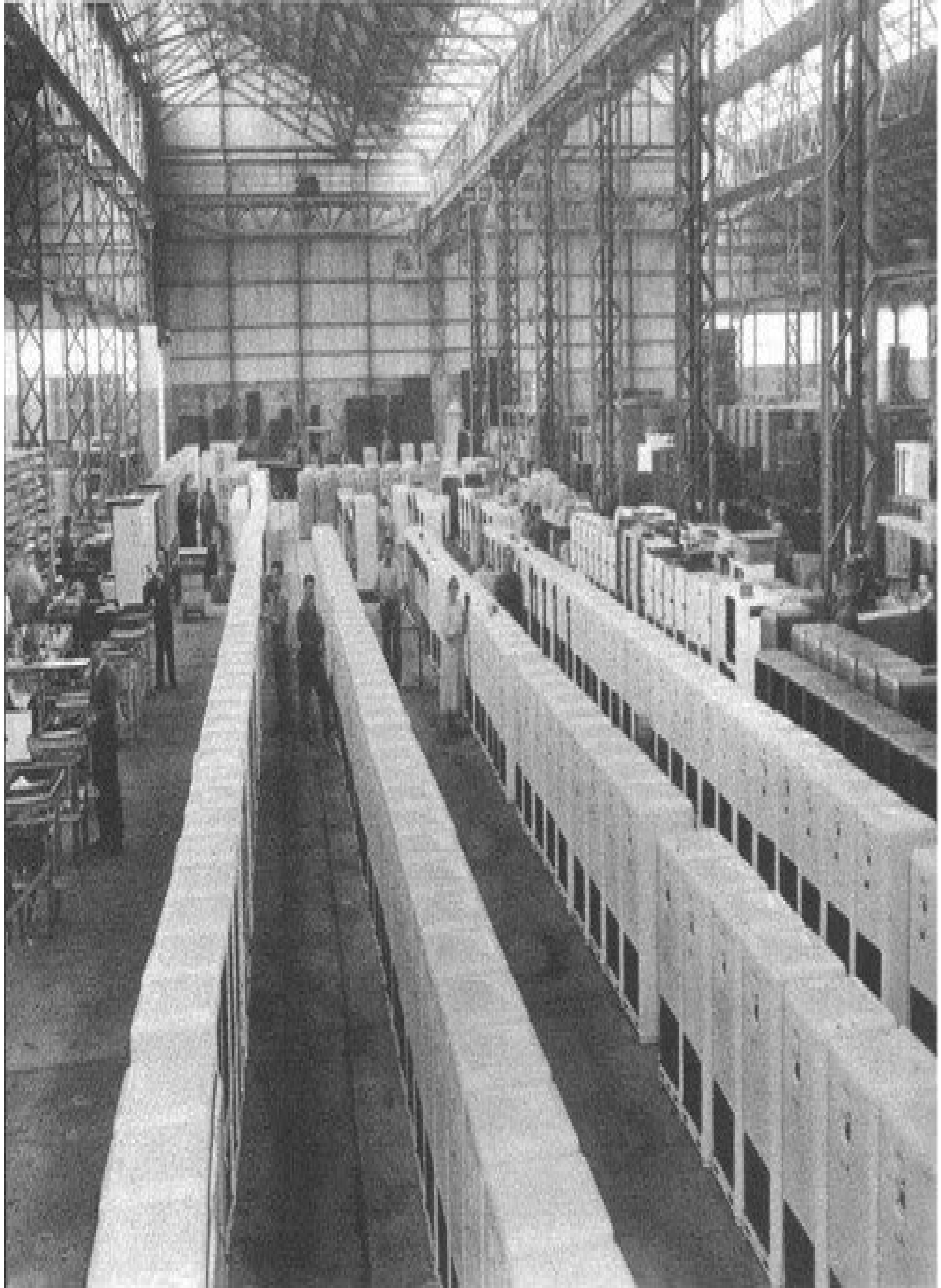
Liquidación.

En caso de liquidación, los tenedores de las Acciones Preferidas de 5 %

Acumulativo, las Acciones Preferidas de 5½ % Acumulativo y las Acciones Preferidas de 6 % Acumulativo tendrán derecho, “pari passu”, a que se les reembolse el valor nominal de las mismas, más los dividendos estipulados atrasados y corridos, antes que se haga distribución alguna a los tenedores de las Acciones Ordinarias, pero sin participación adicional alguna en los fondos disponibles para los accionistas.

1. Documento oficial elaborado por la Siam Di Tella en el que se promociona la venta de acciones de la empresa, además de referencias a su historia y su dirección gerencial.

Imágenes de Siam Di Tella



Línea de montaje de heladeras Siam Di Tella. 1941

Imagen perteneciente al Archivo Siam Di Tella/UTDT


DE LUJO
1941

Torcuato Di Tella presentando un modelo nuevo de heladeras (1941).

Foto del Archivo Siam/UTDT.



Sección electrodomésticos en la planta de Avellaneda de Siam Di Tella.

Imagen perteneciente al Archivo Siam Di Tella/UTDT.



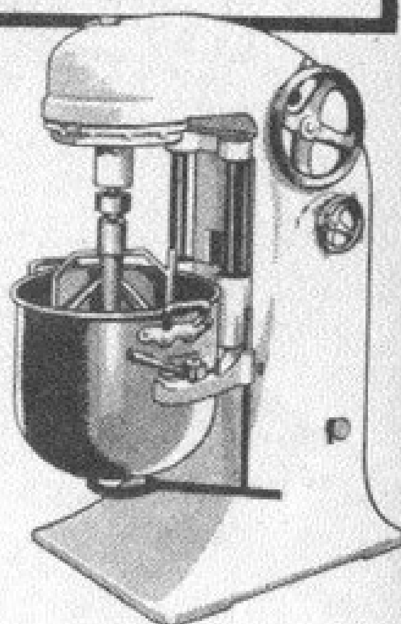
Escuela Técnica Ing. Torcuato Di Tella.

Imagen perteneciente al Archivo Siam Di Tella/UTDT.



"Por DOS razones recomiendo equipos SIAM!

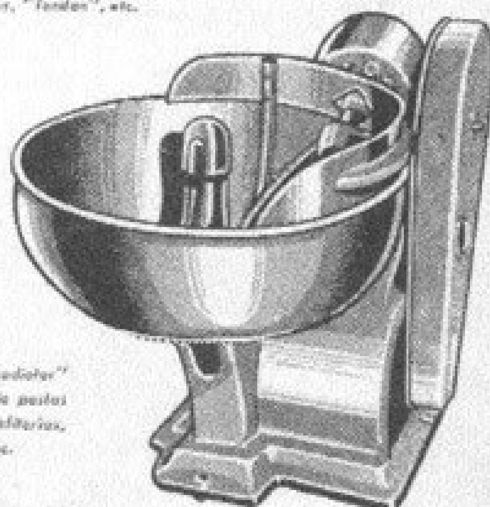
● "Porque los respalda una marca de prestigio... y porque un eficiente servicio mecánico, en todo el país, vela por su mejor conservación! Por ambas razones, recomiendo equipos SIAM para panaderías... Instálelos usted también en la suya, para modernizar, activar y mejorar la producción."



● BATIDORA "SIAM 5". De sistema planetario. Con tacho de capacidad para 40 litros, adaptada para batidos livianos y pesados, amasijar, "fondan", etc.



● CORTADORA-DIVISORA importada por SIAM. Para bollos, pan de hotel, etc. Rápida y exacta.



● Amasadora SIAM "Gladiator" Especial para fábricas de pastas frescas, de bizcochos, confiterías, pastelerías, pizzerías, etc.

SIAM DI TELLA LTDA. - AVDA. DE MAYO 1302 - T. E. 38-8981 - BUENOS AIRES

Publicidad de electrodomésticos Siam (1950).

Imagen perteneciente al Archivo Siam/UTDT.

Sobre rieles Argentinos

CORREN PODEROSAS
LOCOMOTORAS PROVISTAS
POR **SIAM**



SIAM Di Tella Ltda. tiene el honor de contribuir en forma positiva a la "dieselización" de los ferrocarriles del país.

En efecto, SIAM ha provisto las 75 locomotoras "Whitcomb" tipo 0-6-6-0, con planta motriz compuesta de motor diesel "Superior", y equipo eléctrico "Westinghouse", para servicios combinados de carga, pasajeros y trenes suburbanos.

Así, una vez más SIAM tiene la satisfacción de ser útil al país...

SIAM
Di Tella Ltda

INGENIERIA FERROVIARIA

Producción de locomotoras Siam (1950).

Publicidad de la época, en Archivo Siam Di Tella/UTDT.

▪

Elisalde, Roberto

El mundo del trabajo en la Argentina 1935-1955 : La Siam Di Tella : productivismo, educación y resistencia obrera / Roberto Elisalde. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Biblos, 2020

Libro digital, EPUB - (Sociedad)

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-691-830-5

1. Movimiento Obrero. 2. Conflictos Laborales. I. Título.

CDD 331.89

▪

Primera edición impresa: 2019

Diseño de cubierta: Luciano Tirabassi U.

Armado: Hernán Díaz

Conversión a formato digital: Libresque

Pasaje José M. Giuffra 318, C1064ADD Buenos Aires

info@editorialbiblos.com / www.editorialbiblos.com